ROK VI. LISTOPAD — GRUDZIEŃ 1927 r. ZESZYT 6

PRZEGLĄD UBEZPIECZENIOWY

Dwumiesięcznik Poświęcony Sprawom Ubezpieczeniowym i Ekonomicznym

WYDAWCA I REDAKTOR ODPOWIEDZIALNY: WŁADYSŁAW KOZŁOWSKI.

GOSPODARCZE SKUTKI DEPRECJACJI PIENIĄDZA W DZIEDZINIE UBEZPIECZEŃ ŻYCIOWYCH.

Referat opublikowany przez Międzynarodowy Kongres Aktuarjuszy w Londynie.

Artykuł poniższy jest polskim przekładem referatu p. Dyr. D-ra Henryka Grubera, do VIII punktu porządku dziennego Międzynarodowego Kongresu Ubezpieczeniowego w Londynie. Referat ten był przez Autora wygłoszony na posiedzeniu Sekcji Ubezpieczeniowej Towarzystwa Ekonomistów i Statystyków w dniu 7. 12 27 r. i wywołał bardzo ciekawą i rzeczową dyskusję.

Korzystając z łask. upoważnienia Autora redakcja „Przeglądu Ubezpieczeniowego" umieszcza niniejszy przedruk, z uwagi na to, że wiele podniesionych w nim kwestji nic nie straciło na aktualności.

REDAKCJA.

WARTOŚĆ PIENIĄDZA jest z reguły wynikiem układu stosunków gospodarczych w państwie, niemniej deprecjacja pieniądza występować może samodzielnie jako bezpośredni skutek układu sił politycznych. Zwiększenie emisji spowodowane wzrostem potrzeb i reformami politycznemi, pociągało już przed wojną powolne, lecz systematyczne umniejszanie siły nabywczej pieniądza. Zjawisko to zaobserwujemy, porównując indeks cen światowych, np. r. 1892 z indeksem r. 1912. Mówiąc o deprecjacji pieniądza nie należy zatem łączyć z nią bezwzględnej konieczności inflacji. Lecz gdy deprecjacja jest wynikiem inflacji, wówczas przestaje ona być oderwanem zjawiskiem gospodarczem sensu stricto i staje się raczej elementem klęski podcinającym zasady normalnego obrotu. I choć głównem zadaniem ubezpieczenia jest przeciwdziałanie gospodarcze — elementom, to tutaj ustają nietylko wszelkie przesłanki natury techniczno-ubezpieczeniowej, lecz wogóle gospodarcza logika przyczyn i faktów.

Pierwsze symptomy deprecjacji, to zanik zmysłu oszczędności, nieufność do własnego pieniądza, a skutkiem tego upadek kredytu, a wreszcie życie chwilą bez myśli o jutrze. Są to symptomy natury moralnej. Materjalny zaś wpływ deprecjacji w ubezpieczeniach życiowych wyraża się w skurczeniu wartości portfelu przedinflacyjnego, zaniku produkcji nowej, przy równoczesnem zaniku zbioru składki, a wzroście kosztów administracyjnych. Aktywa towarzystw ubezpieczeń nabierają względnej wartości.

Bilanse stają się fikcją, gdyż cyfry nic nie mówią. Deficyt należy tu do zjawisk normalnych. Podwyższenie na przyszłość taryf, wzgl. wprowadzenie umów ubezpieczenia opartych na relacji złota, staje się trudnem, gdyż nieodłącznym towarzyszem inflacji jest ogólne ubożenie ludności, uniemożliwiające jej podwyższanie wydatków na ubezpieczenia, nie mówiąc już o tem, że w razie podwyższenia taryfy ponad granicę norm technicznych, ubezpieczenie przestałoby się wogóle opłacać.

Ten oto problem finansowy i techniczny miały do rozwiązania zakłady ubezpieczeń w państwach dotkniętych inflacją. Zadanie było trudne. Wprawdzie inflacja nie jest zjawiskiem, które poraz pierwszy wystąpiło w ostatnich latach, jako nieodłączny skutek wojen i kataklizmów państwowych. Ma ona za sobą historję wieków. Lecz przecież gospodarcze niedole wychodzą z pamięci, pokolenia zmieniają się, a metody i doktryny podlegają stopniowo szybkim przekształceniom. Ostatnia inflacja zastała Europę nieprzygotowaną do bezzwłocznej reakcji i wyżłobiła głębokie ślady w systemie gospodarczym dotkniętych nią państw. O ile powolna deprecjacja jako skutek warunków ekonomicznych o jakich na wstępie mówiliśmy, nie jest w dziedzinie ubezpieczeń ani zjawiskiem wyraźnie ujemnem, ani powodującem trudności, o tyle deprecjacja jako skutek inflacji rozprzęga i rozstraja aparat ubezpieczeniowy. Nadmiar podaży banknotów, spowodowany w większości wypadków potrzebami państw na cele pozagospodarcze, czyni te banknoty pod względem siły nabywczej nader zmiennemi. A przecież służyć one mają do wymiaru przyszłych korzyści majątkowych, które już teraz są przedmiotem ubezpieczenia. Inflację obserwujemy po wielkich wojnach i kataklizmach i widzieliśmy w szeregu krajów europejskich. Deprecjację zaś widzieliśmy i widzimy dziś jeszcze w państwach, których waluta jest wysoko notowaną, a wogóle prawie we wszystkich państwach europejskich. Deprecjacja jest tu nie wynikiem rozpiętości obiegu pieniężnego, lecz wynikiem stosunku waluty do ceny, t. j. w danym wypadku umniejszoną siłą nabywczą pieniądza.

Wpływ inflacji na ubezpieczenia życiowe w znaczeniu zagadnienia państwowego okazuje się dopiero po raz pierwszy w epoce obecnej; znaczny rozwój ubezpieczeń na życie przypada bowiem na dwa ostatnie dziesięciolecia XIX w., a więc na okres w ciągu którego wartość pieniądza po uwzględnieniu wspomnianej deprecjacji powolnej, prawie że nie ulegała wahaniom. Inflacja dotknęła przedewszystkiem szerokich mas ludności, żyjących ze stałych dochodów, dochodów z pracy, które to masy, stanowią klijentelę zakładów ubezpieczeń na życie; przestają one korzystać z ubezpieczenia.

Badając ruch ubezpieczeń na życie w Polsce (a również Francji, Austrji i Niemczech) w ostatnim pięcioleciu przed wojną, porównując go z pięcioleciem okresu powojennego stwierdzimy, że do r. 1914 zbiór składek wzrastał, mniej więcej w stosunku 10% rocznie. Natomiast w okresie powojennym od r. 1919 do 1923 zbiór składek wzrastał nominalnie prawie że w stosunku geometrycznym lecz w przeliczeniu na dolary, wykazywał gwałtowny spadek. Oczywiście, że spadkowi temu ulegały z takąż samą szybkością sumy ubezpieczenia. Nic dziwnego, że ubezpieczenie na życie przestało być przedmiotem zainteresowania.

W pierwszych początkach inflacji zarówno w dziale ubezpieczeń rzeczowych jak i życiowych nie było sposobu na zaradzenie złu i to zarówno z powodu przepisów prawnych, jak i stanu ekonomicznego klijenteli. Wkrótce jednak w dziale ubezpieczeń rzeczowych zastosowano środki przeciwdziałające zanikowi portfelu o tyle, że oparto wartość przedmiotów ubezpieczenia na współczynniku, wyprowadzonym z index number, obliczając według tego współczynnika tak sumę ubezpieczenia, jak i składkę. Pozatem wprowadzono zasadę obliczania wartości według kursu walut twardych, wreszcie w efektywnych walutach (w Niemczech stosowano przez pewien czas w ubezpieczeniach od odpowiedzialności prawnej, system obliczenia według ceny żyta). W ten sposób strony zyskały możność określania wartości rzeczowych przynajmniej w przybliżeniu. W ubezpieczeniach życiowych, system ten wszedł w zastosowanie w roku 1922 lecz naogół nie grał roli, gdyż, jak już nadmieniłem, dochody ludności malały w stosunku proporcjonalnym do spadku pieniądza; ubezpieczenie stało się przedmiotem zbytku.

Drogi wskazane potrzebami działu ubezpieczeń rzeczowych, otwierały nowe perspektywy dla gospodarki finansowej zakładów ubezpieczeń. Konieczność szukania walorów, któreby umożliwiały lokatę rezerw, została zaspokojoną przez emisję obligacji i listów zastawnych, opiewających na złoto, na cenę żyta etc.

Mimo, że wszystkie te kombinacje miały zasadniczo swoje dobre strony, zapewniając wartość — to jednak były półśrodkiem. Albowiem nie uchylały całkowicie ryzyka na które był narażony kapitał, gdyż w ubezpieczeniach życiowych przestrzeń czasu między datą zawarcia ubezpieczenia a wypłatą kapitału jest dużą — i kształtowanie się wartości papierów w tym czasie jest problematyczne. Większość tych papierów opiewała na krótkie terminy i w odniesieniu do ubezpieczeń życiowych miała znaczenie stosunkowo niewielkie. Pozatem wszystkiem, trzeba też pamiętać, że ubezpieczenie życiowe należy do wtórnych czyników życia gospodarczego, że związane jest ściśle z dobrobytem społeczeństwa, które to zagadnienie nie rozwiązuje się tylko przez emisję środków lokaty, lecz przez gruntowną reformę gospodarczą i finansową. Gdy dobrobyt maleje, ustają funkcje zakładów ubezpieczeń jako rezerwoarów, gromadzących nieskonsumowane nadwyżki kapitałów. Zjawisko to obserwowaliśmy u nas w czasie inflacji, która była okresem wzmożonej konsumcji i zwiększonego wzrostu kosztów administracyjnych.

Jakże można było mówić o ubezpieczeniach na życie, gdy np. kapitał 10.000 marek równał się przeciętnie w 1914 roku 4.000 dolarom, w 1919 roku—440.50, w r. 1920—162.80, w roku 1921—93, w 1922—24, w r. 1923—20 ct. W ten sposób ubezpieczony, który wpłacił na swą polisę, wystawioną w 1903 r., tytułem składki przez lat 20 około 2.500 dolarów, otrzymywał po upływie tego terminu kapitał w kwocie 20 ct. Trzeba to podkreślić, iż szkody wyrządzone przez deprecjację były znacznie większe dla portfelu przedwojennego, gdyż różnica w sile nabywczej składki i kapitału, była tu bardziej jaskrawą. Trzeba przytem dodać, że w zakresie umów nowych walka z deprecjacją mogła kształtować się z punktu widzenia potrzeby chwili; jednakże stare zobowiązania zależne były wyłącznie od dawnych aktywów, w których umieszczono rezerwy, a które to rzeczy ulegały deprecjacji.

Zależnie od stopnia liberalności przepisów prawnych, dotyczących obowiązku lokowania rezerwy, okazywały się większe lub mniejsze różnice w aktywach.

Wyróżnienie ubezpieczeń na życie zawartych przed wojną, posiada i z tego względu znaczenie, że gwarancje na te ubezpieczenia przedstawiają się inaczej niż na ubezpieczenia inflacyjne. W piewszym wypadku gwarantowaną była uchwytna siła nabywcza; za ubezpieczenia inflacyjne gwarancji tej zakłady dostarczyć nie mogły, gdyż dotyczyły one waluty zdeprecjonowanej i deprecjonującej się nadal. Dlatego też decydującym jest moment, od którego zaczęła się inflacja, gdy chcemy nakreślić wyraźną granicę rozwoju zakładów ubezpieczeń. W ciągu szeregu lat poprzedzających inflację gromadził zakład cały szereg odpowiednich aktywów dla pokrycia rezerwy. Wchodziły tu w grę przeważnie hipoteki i papiery wartościowe. Lokaty te uległy jednak deprecjacji (znamiennem jest, że na 16 państw europejskich, przedwojenne papiery 10 państw uległy deprecjacji). Wywołała ona mechaniczne skurczenie rozmiarów gwarancji zakładów ubezpieczeń. Gdyby nawet objektem lokaty były nie hipoteki i papiery, lecz wyłącznie nieruchomości, które w okresie inflacji ratowały substancję majątku, to jednak ustawodawstwo reglamentujące stawki czynszowe za najem, uniemożliwiało otrzymywanie odpowiedniego dochodu odpowiadającego stopie procentowej, przyjętej za podstawę planu technicznego, nie mówiąc już o tem, że wartość nieruchomości jako taka spadała i było oczywistem, że nie dają one dla ubezpieczeń gwarancji, w stosunku prostym do kursów twardej waluty ubezpieczenia.

Tak więc nawet przy zachowaniu substancji majątkowej dla rezerwy na ubezpieczenia dawne, przyrostu wartości nie było, a nie mogło przecież być mowy, ażeby na nowych ubezpieczonych przerzucać bądź koszty, bądź też gwarancję za te ubezpieczenia. Inflacja była zjawiskiem tak nagłem i zastała takie nieprzygotowanie, że zakłady ubezpieczeń w pierwszym jej okresie trwały w starych metodach lokat, tembardziej, że częściowo skrępowane były przedwojennemi przepisami prawnemi. Przedwojenne ustawodawstwo nie mogło być tak dalece przewidujące aby zgóry uchylić skutki wojny światowej i w tych warunkach powstaje kwestja, czy nawet najbardziej umiejętna taktyka finansowa uratowałaby była stan posiadania towarzystw ubezpieczeń na życie.

Ponieważ bieżąca składka nie pokrywała kosztów administracyjnych, trzeba było przeprowadzić ich gwałtowną redukcję, a nawet zdarzało się, że z tego powodu niektóre towarzystwa wstrzymywały akwizycję, poprzestając na inkassie składki za ubezpieczenia dawne. Wprowadzono system składki rocznej, a w wielu wypadkach, o ile chodzi o drobne sumy ubezpieczenia, przeprowadzono wykupy i redukcję, względnie zakłady rezygnowały z opłaty dalszej składki. Tendencja do wyzbycia się starego portfelu była jednolita. Przy ubezpieczeniach nowozawieranych podnoszono własne udziały, zmieniając odpowiednio plan techniczny. Nic też dziwnego że interes uległ w tym okresie zupełnemu przekształceniu i to zarówno pod względem metod technicznych, jak i administracyjnych.

Do komplikacji, spowodowanych inflacją przyczyniło się również w interesie

życiowym przejście wielu państw na nową walutę. Skutkiem powstania na terytorjum b. Austrji państw nowych, które ustanowiły własną walutę i jej relację w stosunku do dawnej korony austro-węgierskiej, musiały zakłady ubezpieczeń odpowiednio rozczłonkować swe portfele i utworzyć odrębne fundusze na rzecz poszczególnych grup narodowych. Składka pobierana dotąd w koronach austr.-węg. z chwilą zniesienią tego pieniądza mogła być uiszczaną tylko w walucie danego państwa. Stosunek zaś tej waluty do korony austr.-węg. był różny. Rozbieżnościom w tej dziedzinie i uporządkowaniu kwestji, poświęcono konferencję państw sukcesyjnych, która odbyła się w roku 1922 w Rzymie, i ustaliła zasady przemiany dawnej waluty austro-węg. na waluty państw narodowych. Jednakże wobec przeprowadzenia w interesowanych państwach reformy walutowej i stabilizacji — już po tej konferencji — wyniki jej częściowo przestały być aktualne. Nie mniej w pewnych wypadkach (o ile ustawy danego kraju nie przewidują waloryzacji należności przedwojennych) zasady przyjęte w Rzymie zostały utrzymane. Dotyczy to oczywiście tylko ubezpieczeń zawartych przed rokiem 1918. Również jako fakt w pewnej mierze związany z inflacją, należy uważać niewypłacalność szeregu towarzystw zagranicznych, które nie widząc interesu w dalszem zawieraniu ubezpieczeń w zdeprecjonowanej walucie, nietylko, że wycofały się z odnośnych krajów, lecz wogóle odmawiają wypłaty sum należnych od ubezpieczeń, zawartych w trwałej walucie przed wojną. Tłumaczą się one bądź stratą na lokatach, bądź też o ile chodzi o terytorja porosyjskie, konfiskatą przez rząd sowietów rezerw, złożonych w rosyjskich instytucjach finansowych.

Na sprawę ubezpieczeń, zawartych na terytorjum b. Rosji, zwracam szczególną uwagę. Tu bowiem mamy do czynienia nietylko z deprecjacją rubla, lecz wogóle z pewnem pomieszaniem pojęć prawnych. Chodzi mianowicie o to, że szereg towarzystw, które działały na terytorjum polskiem, odebranem Rosji, odmawia ubezpieczonym wypłaty należności, tłumacząc się, że skoro Sowiety skonfiskowały im kaucję przeto czują się zwolnione od obowiązku zapłaty. Odnosi się to do ubezpieczonych mających swe zamieszkanie na terytorjach, które nie należą obecnie do Rosji i stanowią samodzielne Państwo. Dawne rosyjskie towarzystwa, jako osoby prawne uległy nacjonalizacji z jednoczesną konfiskatą całkowitego ich majątku przez Rząd Sowietów.

Należnościami obywateli polskich zajął się traktat zawarty w Rydze między Rządem polskim, a Rządem sowietów, który przewidywał rokowania o odpowiednie rozliczenia. Rząd polski wniósł odpowiedni projekt jeszcze w roku 1922. Częściowem zabezpieczeniem pretensji obywateli polskich służą nieruchomości odnośnych towarzystw, znajdujące się na terytorjum Polski.

Niezwykle ważną i nader aktualną jest sprawa należności przypadających ubezpieczonym polskim od Towarzystwa New-York. Jest to sprawa interesująca zresztą obywateli kilku państw europejskich, którym towarzystwo odmawia wypłaty należnych sum. W sprawie tej wytoczono Towarzystwu szereg procesów, które mają zdecydować o odpowiedzialności towarzystwa z umów, zawartych przed wojną na terytorjach b. Austrji, Niemiec i Rosji.

II.

Równocześnie z sanacją życia gospodarczego i finansowego odbywał się oddzielnie proces uzdrawiania ubezpieczeń na życie. Pierwsza jego faza sięga początków r. 1924. Oczywiście, że obowiązki państwa dotyczyły w pierwszym rzędzie konieczności uregulowania kwestji ubezpieczeń przedwojennych. Dopiero po uporządkowaniu tej kwestji można było bowiem przystąpić do unormowania sprawy ubezpieczeń bieżących. Normując tę dziedzinę, państwo rozporządzało środkami zaradczemi natury ściśle prawnej (reforma ustawodawstwa ubezpieczeniowego), jak i skarbowej (ulgi podatkowe). Prawo wydane dnia 14 maja 1924 r. postanawia, iż umowy ubezpieczeń na życie i renty, opiewające na marki, korony i ruble — ulegną przerachowaniu na złote, w ten sposób, iż wszystkie posiadane przez towarzystwo aktywa, będą w odpowiedni sposób oszacowane, wzgl. o ile chodzi o hipoteki i papiery, przerachowane ustawowo. Ustawa przewiduje waloryzację hipotek od 15% do 50% w zależności od położenia nieruchomości i jej przeznaczenia. Papiery publiczne waloryzowane są na zasadzie ustaw specjalnych w zależności od rodzaju daty emisji a w niektórych wypadkach i czasu nabycia (majątek nieruchomy będzie oszacowany przez specjalne komisje). Nadwyżka jaka wynika z przerachowanego bilansu na 31 grudnia 1923 roku idzie do podziału między kapitały gwarancyjne, rezerwy techniczne oraz fundusz emerytalny wykazane na dzień 31 grudnia 1918 r. Miarą przerachowania zobowiązań ubezpieczeniowych na złote będzie zatem spółczynnik ustalony dla każdego towarzystwa osobno przez sąd, po wysłuchaniu opinji Państwowego Urzędu Kontroli Ubezpieczeń, jako organu badającego bilanse towarzystw ubezpieczeń.

Za umowy ubezpieczenia o ile mają być nadal utrzymane, ubezpieczeni wpłacić muszą różnicę od przerachowanej składki za czas od r. 1918. W przeciwnym wypadku ubezpieczenie automatycznie zamienia się na bezskładkowe (redukcja) lub też ubezpieczający otrzymuje wykup. Pożyczki na polisy potrącać się będzie z kapitału według efektywnej ich wartości w chwili zaciągnięcia. Dla zakładów ubezpieczeń, których majątek w całości lub w części znajduje się poza granicami państwa, spółczynnik waloryzacyjny ustala sąd według słusznego uznania. Towarzystwom przysługuje dla sum ubezpieczeń i wykupów dwuletnie moratorjum.

Jak widzimy, prawodawca przyjął zasadę waloryzacji o tyle, o ile zakład ubezpieczeń wykazuje nadwyżkę majątkową. Wychodzi on z założenia, że majątek towarzystwa powstał ze składek, wobec czego ci, którzy na majątek ten się składali, powinni korzystać z nadwyżki, aby w części przynajmniej uzyskać wpłacone sumy. U trzech polskich towarzystw, które waloryzowały swe zobowiązania, spółczynnik wahał się od 6 do $16^1/_2$ % wartości przedwojennej; jest to oczywiście znikoma część tego, co ubezpieczeni wpłacili — ale towarzystwa oddały wszystko co mogły.

Sprawa należności obywateli polskich od towarzystw rosyjskich, poza wspomnianym wyżej projektem rozliczenia znalazła swój wyraz w projekcie specjalnej ustawy, złożonym obecnie Państwowej Radzie Prawniczej. W myśl tej ustawy majątek nieruchomy i inne aktywa stanowiące własność odnośnych towarzystw, a znajdujące się na terytorjum polskim, mają służyć na częściowe zaspokojenie zobowiązań tych to-

warzystw w Polsce. Nie wszystkie jednak towarzystwa majątek taki posiadają i dlatego tylko część polskich ubezpieczonych będzie mogła na podstawie tej ustawy dochodzić swych pretensji. Duża zaś część należności, przypadać będzie od rządu sowietów.

Przechodząc z kolei do kształtowania się stosunków odnośnie bieżących umów ubezpieczeniowych i rozwoju nowego polskiego interesu asekuracyjnego, musimy podkreślić, iż reforma walutowa i poprawa stosunków gospodarczych wykazały znaczny przyrost w dziedzinie ubezpieczeń na życie.

Prawo z dnia 25 czerwca 1924 o bilansowaniu w złotych oraz określeniu przez przedsiębiorstwa kapitałów własnych w złotych wymaga odpowiedniego podwyższenia kapitałów zakładowych przez zakłady ubezpieczeń. Podaje ono normy na podstawie których dotychczasowe bilanse powinny być przekształcone na nową polską walutę, przyczem szczególnie ważne jest postanowienie, iż zakłady, które nie podniosą do przepisanego terminu kapitałów zakładowych, mogą na polecenie Ministra Skarbu być zlikwidowane.

Rozwinięciem tego prawa jest rozporządzenie z dnia 1 lipca 1924 r. o szacowaniu przedmiotów majątkowych oraz sposobie księgowania, przy sporządzaniu bilansów otwarcia w złotych. W myśl tego rozporządzenia, przedmioty majątkowe mają być szacowane według swej wartości w złotych, przyczem miarodajne są tu zwyczaje kupieckie.

O ile w zakresie ubezpieczeń rzeczowych wzrasta popyt na ubezpieczenia nominalne w walucie obiegowej, o tyle w zakresie ubezpieczeń życiowych cieszą się popytem również ubezpieczenia z klauzulą złotą, gdzie za równię złotego przyjmuje się frank złoty (9,31 grama czystego złota), i według tego kursu na giełdzie urzędowej, uskutecznia się wpłaty i wypłaty w złotym. Obok tych ubezpieczeń zawierane są umowy ubezpieczenia opiewające na efektywne dolary co jest znamienne dla krajów rozporządzających, jak Polska, dużym dopływem waluty dolarowej. Zawieranie ubezpieczeń w dolarach było dośc ułatwione i to nawet wówczas, gdy istniały jeszcze ograniczenia dewizowe.

Jako środki lokat dla ubezpieczeń z klauzulą złotą względnie dolarową służyły papiery, opiewające na frank złoty, bądź też na efektywną walutę dolarową. Niektóre z tych papierów notowane są powyżej parytetu, co w krajach które mają za sobą przebytą inflację świadczy najlepiej o uzdrowieniu zaufania.

Widzimy więc, że odkładanie rezerwy na wartości wymienione w polisie nie przedstawiało trudności. Oczywiście kurs papierów krajowych podlega niezawsze tym samym prawidłom, co kurs dolara, czy złota. Zależy on poza pokryciem i oprocentowaniem, od szeregów warunków ogólnych. W każdym razie najlepszym probierzem ich obecnej wartości jest korzystne dla nich ustosunkowanie się rynku giełdowego. Dają one najlepszy przykład, że porządek gospodarczy nietylko że zaciera uprzedzenie do waluty papierowej, będącej w obiegu lecz przywraca pełne zaufanie zobowiązaniom abstrakcyjnym (obligacje) jak i listom zastawnym, które wszak najwięcej ucierpiały wskutek inflacji. Zagadnienie różnicy kursu między pieniądzem papierowym a efektywnym traci więc

stopniowo na aktualności; wystarczy jedno pokolenie w uporządkowanych stosunkach gospodarczych, aby w Europie ostatecznie wyrównać uprzedzenia co do nominalnej wartości pieniądza, albowiem ta wartość, określając równocześnie siłę nabywczą, jest w ogólno-światowym obrocie pieniężnym najważniejszem z ułatwień.

Jak już zaznaczyliśmy, doświadczenia poczynione z deprecjacją pieniądza stanowią bardzo ważny czynnik na drodze do reorganizacji metod i założeń interesu asekuracyjnego. Pozostaje nadal niewątpliwem, że ubezpieczenia spełniają swą funkcję gospodarczą o tyle, o ile zdołają zapewnić **istotną** wartość tego świadczenia na które opiewa polisa, przyczem należy przyjąć za aksjomat, że suma ubezpieczenia jest przedewszystkiem wykładnikiem siły nabywczej. Siła ta musi właściwie przeciwstawić się wszelkim mechanicznym osłabieniom, czy unicestwieniom wartości. W tej dziedzinie otwierają się nowe zagadnienia dla polityki lokacyjnej.

Co innego deprecjacja, jako normalne zjawisko gospodarcze. Występuje ona powolnie i systematycznie, nie wywiera głębszego wpływu na funkcje ubezpieczeń, tembardziej, że równocześnie ulega podwyższeniu stopa procentowa. Natomiast deprecjacja jako kataklizm, niszczy aparat ubezpieczeniowy i majątek ubezpieczonych.

Czy potrzebę w tym kierunku zaspakaja klauzula złota? Wprawdzie daje ona w pewnej mierze zabezpieczenie, jednak nie ulega wątpliwości, że jako zasada stała i powszechna, przyczynia się znakomicie do „poczucia deprecjacji“, a co zatem nieufności do nominalnej wartości pieniądza. Stwarza to warunki do dalszej deprecjacji, która może utrudnić uporządkowanie stosunków gospodarczych. A przecież trzeba pamiętać, że nawet przy najwymyślniejszych klauzulach brak gospodarczego porządku sparaliżuje wszelkie wysiłki w kierunku poprawy. Interes ubezpieczeń leży wyłącznie w porządku gospodarczym, gdyż funkcją ubezpieczeń jest skupianie oszczędności, które przecież są wynikiem dobrej zdolności gospodarczej państwa.

W unormowanych stosunkach interes towarzystw ubezpieczeń idzie raczej po linji zawierania ubezpieczeń w pieniądzu obiegowym, gdyż wyklucza to pierwiastek ryzyka walutowego i daje wyższe oprocentowanie. To też, jeżeli towarzystwa poddając się potrzebom chwili i ogólnemu żądaniu przeszły na ubezpieczenia z klauzulą złotą, należy liczyć się poważnie z nawrotem do waluty obiegowej.

W latach 1921 i 1922 frank szwajcarski papierowy kosztował drożej od franka złotego. Przy drożyźnie, która panowała wówczas w Szwajcarji przyrost ubezpieczeń na życie malał w stosunku około 50%. Jednak już w roku 1924 obserwujemy przyrost nowych ubezpieczeń na życie, prawie dwa razy większy niż w roku 1923 a, skutkiem przywrócenia siły nabywczej franka szwajcarskiego, ubezpieczeni którzy składkę uiszczali we franku o mniejszej sile nabywczej w latach 1921 i 1922, dziś otrzymują kapitał o sile nabywczej, znacznie ówczesną przewyższającej. Dotyczy to zresztą wszystkich krajów, gdzie

skutkiem wyrównania cen nastąpiło w ostatnich czasach podwyższenie siły nabywczej pieniądza.

Konkludując stwierdzam, że gwarancją siły nabywczej ubezpieczonego kapitału jest utrwalony porządek gospodarczy. Normalne warunki gospodarcze podtrzymują zaufanie do pieniądza, a odpowiednia atmosfera optymizmu i dobrobytu, daje możność rozwoju ubezpieczeń na życie w walucie obiegowej.

Henryk Gruber.

GWARANCJE I UBEZPIECZENIA KREDYTÓW EKSPORTOWYCH.

Prelekcja wygłoszona

na konferencji zwołanej przez Państwowy Instytut Eksportowy w dniu 21 listopada 1927 r. przez p. Mieczysława Lilienthala, dyrektora Polskiego Towarzystwa Asekuracyjnego i Reasekuracyjnego Patria Sp. Akc.

I. FUNKCJA GOSPODARCZA.

ZAGADNIENIE ubezpieczenia kredytu jest od kilku lat przedmiotem żywego zainteresowania ze strony nie tylko praktyków i teorytyków ubezpieczeń, ale i szerokich kół gospodarczych. Przyczyny tego zainteresowania odgadnąć łatwo. Powojenne trudności gospodarcze Europy: hyperprodukcja i bezrobocie, brak kapitałów i rynków zbytu narzucają polityce ekonomicznej państw tendencje merkantylistyczne. Jako jedno z lekarstw przeciw klęsce gospodarczej i socjalnej zaleca się spotęgowanie eksportu. Ale eksport poza trudnościami natury polityczno-gospodarczej (barjery celne) napotyka na poważne przeszkody w postaci osłabionej siły nabywczej terytorjów importujących. Eksporterowi, niezbyt zasobnemu w kapitały trudno spełnić wysuwane przez odbiorcę żądania długoterminowych kredytów. Ponadto niedostateczna konsolidacja stosunków politycznych i walutowych powiększa ryzyko tranzakcyj kredytowych. W tej sytuacji, gdy przekonano się, że na wielu rynkach udzielanie kredytów odgrywa równie doniosłą rolę, jak jakość i cena samego towaru, zaczęto żywiej się zajmować ubezpieczeniem kredytu, jako środkiem ułatwienia i ożywienia wywozu. Gdzie bowiem istnieje gospodarcze ryzyko, tam otwiera się pole działania dla ubezpieczenia, które powołane jest do tego, aby ryzyko odpowiednio uchwycić, według specyficznych metod ocenić, ograniczyć, z innemi ryzykami należycie wymieszać, w drodze reasekuracji rozproszkować i umiędzynarodowić. Z drugiej strony redukcja ryzyka straty pobudza kapitał do lokaty i stwarza pomyślną podstawę do tranzakcyj kredytowych.

Idąc po tej linji rozumowania, dochodzimy do znacznego rozszerzenia funkcji gospodarczej ubezpieczenia kredytu: gdy przedtem celem jego było uchronić wierzyciela od niewypłacalności dłużnika, teraz staje się ubezpieczenie kredytu instrumentem polityki ekonomicznej, który ma służyć do finansowania gospodarstwa społecznego.

II. PRZEDMIOT I ZAKRES UBEZPIECZEŃ KREDYTU.

Dla uniknięcia nieścisłości, z jakiemi spotkać się można wskutek tego, że zagadnienie samo znajduje się jeszcze w stadjum badań i studjów, należy przedewszystkiem zdefinjować pojęcie ubezpieczenia kredytu i odgraniczyć je od urządzeń o podobnych celach gospodarczych, lecz odmiennej strukturze.

Ubezpieczenie kredytu *sensu lato* ma na celu powetować ubezpieczonemu straty, poniesione wskutek niewypłacalności dłużnika. W regule obejmuje ubezpieczenie tylko kredyt towarowy, do wyjątków należy ubezpieczenie kredytu czysto finansowego. Osobny dział stanowi ubezpieczenie kredytu hipotecznego. *In nuce* znajduje się dopiero ubezpieczenie pretensyj z tytułu najmu i dzierżawy (Mietkreditversicherung).

Odróżnić należy dwie formy ubezpieczenia, a mianowicie: ubezpieczenie jednostkowe i ryczałtowe. Przedmiotem ubezpieczenia jednostkowego są indywidualnie określone akcepty lub pretensje księgowe. Ubezpieczenia te wymagają daleko posuniętej ostrożności ze strony asekuratora, gdyż z łatwością spotkać się może z usiłowaniem ubezpieczenia pretensji, już zagrożonej. Nadają się do takich ubezpieczeń głównie jednorazowe kredyty, udzielane poważnym przedsiębiorstwom. Przedmiotem ubezpieczenia ryczałtowego jest ogół pretensyj, wynikających z prowadzenia przedsiębiorstwa, przyczem ubezpieczony nie ma obowiązku wymieniania dłużników w umowie ubezpieczeniowej. Ponieważ każda firma, choćby najostrożniejsza, musi liczyć się z pewnemi stratami wskutek niewypłacalności klijenteli, a z drugiej strony uciążliwa regulacja drobnych szkód połączona byłaby z niestosunkowym nakładem kosztów, ustala się przy tych ubezpieczeniach granicę normalnej straty rocznej i dopiero po jej przekroczeniu Towarzystwo ubezpieczeń jest zobowiązane do odszkodowania. Konstrukcję tę, łączącą w sobie najtypowsze znamiona ubezpieczeń — nazwano „ubezpieczeniem od ekscedentu strat" (excess bad debts insurance), gdyż chodzi tu o ubezpieczenie nadwyżki strat ponad przeciętną, wykazaną w pewnym okresie czasu. Można ten rodzaj ubezpieczeń sprowadzić również do ubezpieczenia niewypłacalności całej klijenteli z franszyzą, równą sumie zwyczajnych, normalnych strat. Zresztą franszyza ta może być oznaczona pewną minimalną sumą, do wysokości której ubezpieczony przyjmuje każdą szkodę na własny rachunek.

Jako ogniwo pośrednie między ubezpieczeniem jednostkowem a ryczałtowem wymienić należy ubezpieczenie zbiorowe lub abonamentowe (Mantel-oder Bündelversicherung), przy którem Towarzystwo pokrywa szereg wierzytelności, zaciągniętych przez indywidualnie wymienionych dłużników do wysokości, z góry określonej. Jest to połączenie w jedną umowę kilku ubezpieczeń jednostkowych, zapewniające Towarzystwu lepsze wyrównanie niż przy odosobnionem ubezpieczeniu jednostkowem, a lepszą znajomość ryzyka niż przy ubezpieczeniu ryczałtowem. Ostatnie doświadczenia w dziedzinie ubezpieczeń kredytów eksportowych pozwalają szczególnie z polisą abonamentową łączyć wielkie nadzieje. Według niej eksporter ubezpiecza wszystkie tranzakcje z danym krajem, Towarzystwo zaś uzyskuje tym sposobem znaczne wyrównanie ryzyk i może zwolnić ubezpieczonego od szeregu rygorów, niezbędnych przy ubezpieczeniu jednostkowem. I tak w Niemczech przy ubezpieczeniu kredytów, nie przewyższających dol. 100. — na dłużnika, Towarzystwo pozostawia eksporterowi swobodę w zasięganiu informacyj o dłużniku (Selbstprüfungsrecht), zrzekając się wywiadu ze swej strony. Wreszcie ubezpieczenie abonamentowe pozwala na znaczne uproszczenia w wydawaniu polis i prowadząc do zmniejszenia kosztów handlowych, jak i ograniczenia ryzyka, umożliwia znaczne obniżenie składki w porównaniu z ubezpieczeniami jednostkowemi.

Ubezpieczenie kredytu hipotecznego ma na celu powetować wierzycielowi hipotecznemu stratę, wywołaną przymusową sprzedażą obciążonej nieruchomości. W tym charakterze znajduje zastosowanie głównie do hipotek dalszych stopni, nieobjętych działalnością towarzystw kredytowych i banków hipotecznych. Ale obok wymienionego ryzyka straty wskutek niekorzystnej sprzedaży ubezpieczenie to obejmować może również gwarancję punktualnej spłaty kapitału lub procentów albo obu należności razem. Wierzycielowi ubezpieczenie to przynosi większą pewność, dłużnikowi ułatwia kredyt, a niejednokrotnie zmniejsza stopę procentową.

W tej formie ubezpieczenie kredytu przestaje niemal być ubezpieczeniem, a staje się gwarancją. Należy zaś między temi dwiema dziedzinami wykreślić ścisłą linję demarkacyjną. Przy gwarancji ręczyciel wstępuje w miejsce dłużnika natychmiast po jego niewypłacalności. Towarzystwo Ubezpieczeń natomiast w regule nie odpowiada za terminowe uchybienia obowiązkowi zapłaty, lecz tylko za ustaloną zgóry część pretensji z chwilą, gdy jej nieściągalność została w określony sposób stwierdzona.

Gwarancje kredytów eksportowych są z ubezpieczeniami kredytu blisko spokrewnione nie tylko pojęciowo, ale i historycznie. Chronologicznie bowiem gwarancje są bezpośredniemi zwiastunami ubezpieczeń kredytu. Gwałtowne zmiany w układzie rynków zbytu narzuciły państwom po wojnie konieczność zrewidowania polityki handlowej, opartej nieraz na wiekowej praktyce i zmusiły je do żywszego zainteresowania się eksportem. Do wspomnianych już wyżej trudności natury finansowej, jakie spiętrzyły się przed eksportem, przybyła trudność nowa natury niegospodarczej, a mianowicie niepewność sytuacji politycznej, połączona z niebezpieczeństwem zakłócenia normalnego toku obrotów handlowych. Jest rzeczą wiadomą, że wobec tego t. zw. „ryzyka politycznego" sfery gospodarcze są bardzo płochliwe, ponieważ w znacznej mierze usuwa się ono z pod ich ingerencji, a nadto gatunkowo jest zbyt ciężkie, by zmieścić się w granicach normalnej kalkulacji handlowej. Stąd też zrodziła się teza, że państwo, jako reprezentant zbiorowego interesu gospodarstwa narodowego, którego dobro wymaga powiększenia eksportu, winno wziąć na siebie odpowiedzialność za ryzyko polityczne, gdyż — w pewnych granicach — ma możność bezpośredniego oddziaływania na bieg wypadków politycznych, a nadto dysponuje dość znacznemi środkami finansowemi, aby na wypadek negatywnego wyniku operacyj uchronić poszczególne jednostki od katastrofy.

Oto uzasadnienie, dla którego państwa europejskie z antyetatystyczną Anglją na czele zdecydowały się na udzielanie gwarancyj dla kredytów eksportowych.

Gwarancje te pojawiły się w trzech formach:

1) Gwarancje zobowiązań, zaciągniętych przez eksportera w stosunku do banku, finansującego jego tranzakcje — ułatwiają eksporterowi uzyskanie kredytu, ale ryzyka jego nie zmniejszają, gdyż w razie niewypełnienia zobowiązań przez zagranicznego odbiorcę instytucja gwarantująca, która musi zaspokoić pretensje banku, poszukuje zwrotu wyłożonych sum u eksportera.

2) Antytezą pierwszego rodzaju jest typ drugi, w którym instytucja gwarantująca przyjmuje na siebie zobowiązanie zagranicznego importera wobec eksportera. Eksporter dyskontuje zatem weksle z operacji wywozowej, a w razie niewykupienia ich odpowiedzialność obciąża wyłącznie gwaranta. Dla eksportera jest ten rodzaj gwarancji, uwalniający go od wszelkiego ryzyka — najkorzystniejszy, ale zdarzając się bardzo rzadko, ma w praktyce małe znaczenie.

3) Trzeci typ gwarancji jest pośrednim między pierwszym, a drugim.

Jest to gwarancja wypłacalności zagranicznego odbiorcy w stosunku do krajowego eksportera lub eksportera w stosunku do banku, finansującego eksport, przyczem ręczyciel na wypadek strat zrzeka się regresu do dłużnika, korzystającego z gwarancji. Tego rodzaju gwarancje obejmują najczęściej pewien procentowy ułamek sumy tranzakcyjnej, pozostawiając resztę na ryzyku własnem eksportera (względnie importera).

Samo szematyczne zestawienie rodzajów gwarancyj wykazuje ułomności tego instrumentu. Eksportera gwarancje najczęściej nie zwalniają od ryzyka, a uzyskanie ich połączone jest nieraz z zbyt mozolnemi zabiegami; instytucję zaś gwarantującą zmuszają gwarancje do unieruchomienia znacznego zapasu środków gotówkowych. Te niedomagania pokonuje — ubezpieczenie kredytów eksportowych. Dzieląc ryzyko w drodze reasekuracji, atomizuje je, miesza z innemi ryzykami i stwarza warunki dla działania prawa wielkich liczb. Niewątpliwie instytucja ubezpieczeniowa musi stworzyć nienaruszalne fundusze rezerwowe, ale ich lokata może być tylko jednym z czynników ożywienia rynku pieniężnego. Wskutek zaś reasekuracji cała operacja nabiera charakteru *par excellence* międzynarodowego. Rozsiani bowiem po różnych krajach reasekuratorzy są zainteresowani w powodzeniu przyjętych do reasekuracji ubezpieczeń kredytu. Ponadto służba informacyjna, która posiada dla kredytu, a tem samem i dla jego ubezpieczenia decydujące znaczenie, musi być oparta na platformie międzynarodowej współpracy. Z tych też względów międzynarodowa konferencja dla spraw ubezpieczeń kredytu, która odbyła się w grudniu ub. r. w Londynie, przyjęła jednomyślnie rezolucję tej treści, że ubezpieczenia kredytów eksportowych wymagają — tak w dziedzinie wywiadu, jak i reasekuracyjnego podziału ryzyk — ścisłego współdziałania między towarzystwami, mającemi siedzibę w kraju dającym pożyczkę, a towarzystwami, działającemi w kraju otrzymującym pożyczkę. W razie zatem ubezpieczenia kredytu, udzielonego przez polskiego eksportera drzewa angielskiemu odbiorcy, polska instytucja ubezpieczeń będzie mogła zasięgnąć w podobnej instytucji angielskiej informacyj o angielskim importerze, przyczem instytucja angielska na dowód własnego zaufania do udzielonej informacji weźmie cześć ryzyka na siebie. I na odwrót przy ubezpieczeniu angielskiego producenta maszyn od niewypłacalności polskich odbiorców polska instytucja ubezpieczeń będzie musiała zebrać informacje i jeżeli będą brzmiały pomyślnie, przyjąć na ich poparcie pewien udział w ubezpieczeniu. Te dwa przykłady w dostatecznej ilustrują mierze, że ubezpieczenie, jako czynnik zaufania na międzynarodowym rynku pieniężnym, może i powinno się stać jednym z środków, ułatwiających przypływ obcych kapitałów do kraju.

Przedmiotem ubezpieczenia kredytu eksportowego jest nieściągalność pretensyj, wynikających z wywozu towarów. Jeżeli ubezpieczenia te mają być dźwignią bilansu handlowego, powinny obejmować przedewszystkiem wywóz towarów, zawierających jaknajwiększą ilość pracy danego kraju, a więc produktów gotowych w przeciwstawieniu do surowców. Mogą ubezpieczenia kredytów obejmować również pretensje z tytułu wynagrodzenia za pracę, n. p. w wypadkach wywozu maszyn, które mają być zmontowane zagranicą pod kierunkiem sił technicznych eksportera. Wykluczone są natomiast z ubezpieczenia kary konwencjonalne, straty kursowe, procenty z wyjątkiem procentów od ubezpieczonej pretensji za czas od stwierdzenia niewypłacalności dłużnika aż do chwili wypłaty odszkodowania. Ubezpieczeniu podlegają w regule tranzakcje za wekslem trasowanym na eksportera lub akredytywy, płatne gotówką po przedstawieniu dokumentów transportowych. Wyjątkowo mogą być ubezpieczone otwarte pretensje księgowe.

W związku z pojęciem „ryzyka politycznego”, o którem była wyżej mowa, teorja i praktyka niemiecka sprowadzają nieściągalność ubezpieczonej pretensji do „ryzyka katastrofy” lub „ryzyka normalnego”. „Ryzyko katastrofy”, do pokrycia którego powołane jest państwo, obejmuje wypadki nieściągalności pretensji wskutek wojny, zamieszek, rewolucji, trzęsienia ziemi, moratorjum lub innych zarządzeń władz kraju importującego, uniemożliwiających zagranicznemu odbiorcy wyjaśnienie przyjętych zobowiązań. „Ryzyko normalne”, które mieści się w granicach zwykłej operacji ubezpieczeniowej, zachodzi w wszystkich innych wypadkach nieściągalności pretensji, a zatem wtedy, gdy niezdolność dłużnika do wywiązania sie z zobowiązań ma charakter bardziej subjektywny. Tutaj należą: otwarcie postępowania upadłościowego lub ugodowego, bezskuteczna egzekucja, dobrowolna likwidacja bez pełnego zaspokojenia wierzycieli, ucieczka dłużnika i t. p.
Nie zachodzi jednak odpowiedzialność zakładu ubezpieczeń, jeżeli odbiorca odmówi zapłaty nie z powodu niewypłacalności, ale z powodu niedotrzymania przez eksportera warunków umowy kupna —sprzedaży pod względem terminu, jakości towaru i t. p.

Dzieląc z innemi rodzajami ubezpieczeń specyficzną cechę aleatoryjności, ubezpieczenie kredytu odróżnia się od nich wyższym stopniem zależności od świadomego działania jednostek ludzkich. Następstwem tego jest, że zasada współuczestnictwa ubezpieczonego w ryzyku, stosowana również w innych działach, musi być w ubezpieczeniu kredytu regułą bez wyjątku. Zwolnienie bowiem eksportera od wszelkiego ryzyka kredytowego otwierałoby zbyt łatwą drogę do lekkomyślnych tranzakcyj. Dlatego też przedmiotem ubezpieczenia może być tylko taka część sumy fakturowej, aby udział eksportera w każdej szkodzie wyrażał się w sumie większej, niż zawarty w cenie współczynnik czystego zysku. Rozmiar własnego udziału ubezpieczonego zależy naturalnie od jakości tranzakcji; przy tranzakcjach o dłuższych terminach płatności lub eksporcie do krajów o niedostatecznie uporządkowanych stosunkach prawnych będzie większy, aniżeli przy dobrze fundowanych operacjach, których ubezpieczenie ma na celu nie tyle ochronę przed nieściągalnością, ile łatwiejsze sfinansowanie eksportu.

Te bowiem dwa cele równorzędnie przyświecają ubezpieczeniu kredytów eksportowych. Przedstawiając bankowi ubezpieczony weksel, eksporter może liczyć na korzystniejsze warunki dyskonta. W praktyce ubezpieczenie pretensyj banku dokonywa się w ten sposób, że zakład ubezpieczeń na żądanie zawierającego ubezpieczenie eksportera zawiadamia jego bank, że wszystkie pretensje, przysługujące eksporterowi z tytułu zawartej umowy ubezpieczeniowej zostają odstąpione bankowi i w następstwie wszystkie świadczenia zakładu ubezpieczeń idą na dobro banku. Każda jednak umowa ubezpieczeniowa przewiduje okoliczności, zwalniające asekuratora od wszelkich świadczeń. Zwolnienie takie zachodzi n. p. wtedy, gdy ubezpieczający podaje fałszywie w wniosku szczegóły, miarodajne dla oceny ryzyka lub gdy wbrew przyjętym zobowiązaniom nie płaci na czas składki, nie zgłasza należycie szkody i t. p. Otóż banki, dyskontujące ubezpieczone weksle żądają uniezależnienia swoich ewentualnych pretensji odszkodowawczych od nieznanego im stosunku między zakładem ubezpieczeń a eksporterem. Uwzględniając to życzenie, dyktowane potrzebą pewności obrotu, angielskie i niemieckie towarzystwa ubezpieczeń zrzekły się w stosunku do banków, którym eksporter ceduje swoje pretensje z umowy ubezpieczeniowej, ekscepcyj, zwalniających je od obowiązku wszelkich świadczeń i zastrzegły sobie w tych wypadkach jedynie regres przeciw eksporterowi. Takie rozszerzenie odpowiedzialności znacznie obciąża Towa-

rzystwa Ubezpieczeń i — w wyższej mierze jak w innych działach — sprowadza tranzakcję na płaszczyznę dobrej wiary, ale niewątpliwie czyni przez to ubezpieczone pretensje zdatnemi do dyskonta i ma decydujące znaczenie dla finansowania wywozu.

III. OBECNY STAN ROZWOJU.

Ponieważ wyczerpujące przedstawienie stanu, w jakim znajduje się dzisiaj ubezpieczenie kredytów eksportowych w poszczególnych krajach, rozszerzyłoby zbytnio rozmiary prelekcji, ograniczę się do pobieżnego scharakteryzowania sytuacji w dwóch najbardziej w tej dziedzinie interesujących państwach. Zaliczam do nich Anglję, która pierwsza wstąpiła na drogę gwarancyj państwowych dla eksportu, i Niemcy, gdzie ubezpieczenia kredytów eksportowych rozwinęły się najoryginalniej, wytwarzając kilka, równorzędnie obok siebie funkcjonujących systemów i gdzie też kooperacja państwa z czynnikami gospodarczemi osiągnęła poważne i pomyślne rezultaty.

W Anglji ustawa o ułatwieniach dla handlu zagranicznego z r. 1920 (Trade Facilities Act) wprowadziła system gwarancyj dla kredytów eksportowych i dla ich udzielania powołała do życia w ramach ministerstwa handlu specjalny wydział, „Export Credit Guarantee Department“, dotując go pokaźną sumą Ł 25,000.000. — Gwarancje jednak, udzielane na podstawie tej ustawy miały bardzo szczupły zakres zastosowanta tylko do pewnych kredytów krótkoterminowych, a nadto cały system działał zbyt biurokratycznie tak, że wobec wzrastającej konkurencji prywatnych Towarzystw Ubezpieczeń odegrał praktycznie niezbyt wielką rolę. Świadczy o tem okoliczność, że z przeznaczonej na gwarancje sumy wykorzystano w ciągu 6 lat zaledwie 6 miljonów funtów szterlingów. Zgodnie z zaleceniami specjalnej komisji rzeczoznawców ustawa z 1920 r. uległa nowelizacji i od 12 lipca 1926 r. wszedł w życie nowy system gwarancyj kredytów eksportowych. Przedewszystkiem objęto gwarancjami państwowemi również kredyty długoterminowe, dzięki czemu mógł z nich korzystać także wywóz węgla. Rozmiary gwarancji, które dotychczas ograniczały się do 40% należności i były dlatego uważane za niedostateczną zachętę do eksportu, podwyższono do 75% sum fakturowych. Wreszcie cechą charakterystyczną nowego systemu jest połączenie gwarancyj z ideą ubezpieczenia, gdyż przewidziana jest możliwość ubezpieczenia gwarantowanych przez rząd kredytów.

Do 30 września 1927 r., w ciągu zatem niespełna 5 kwartałów działania nowej ustawy zakwalifikowano do ubezpieczenia deklaracje na łączną sumę Ł 1.938.000, udzielono zaś gwarancyj tylko na Ł 549.000. Tak znaczna różnica między sumą zaaprobowanych wniosków, a faktycznie udzielonych gwarancyj tłómaczy się tem, że Wydział Gwarancji Kredytów Eksportowych przyjmuje wnioski dopiero po uzyskaniu korzystnej informacji, banki zaś tak cenią urzędowe informacje, że widząc gotowość rządu do udzielenia gwarancji, chętnie dyskontują weksle nawet niezabezpieczone gwarancją, w następstwie czego gwarancja zostaje niewykorzystana.

Gwarancje rządowe przybierają jedną z trzech przedstawionych wyżej form:

1) eksporter nie jest zwolniony od odpowiedzialności i w tym wypadku przeznaczeniem gwarancji jest ułatwienie dyskonta i obniżenie jego stopy (t. zw. „gwarancja finansowa”),

2) eksporter zwolniony zostaje od odpowiedzialności, którą przejmuje rząd, w każdym jednak razie w granicach nie wyższych, jak 75% dyskontowej sumy,

3) część wierzytelności eksportera podpada pod „gwarancję finansową", a więc w razie niewypłacalności zagranicznego odbiorcy odpowiada eksporter, druga zaś część jest przedmiotem ubezpieczenia i wobec tego odpowiada za nie Towarzystwo Ubezpieczeń.

Wydział Gwarancji Kredytów Eksportowych pobiera składkę, zależną od rozmiarów gwarancji i charakteru operacji eksportowej. O przyjęciu złożonych wniosków decyduje komitet doradczy (Statutory Advisory Committee). Do 30 września 1926 zbiór składek wyniósł Ł 195.000, szkody zaś—Ł 525.000, ale sumę tę należy zmniejszyć o kwoty następnie odzyskane w wysokości Ł 300.000, wobec czego rachunek po uwzględnieniu wszystkich jeszcze spodziewanych zwrotów zamknie się prawdopodobnie bez straty.

Systemu gwarancyj państwowych nie można jednak uważać za aparat handlowy a rezultatów akcji, wdrożonej dla określonych celów społeczno-gospodarczych nie można oceniać pod kątem lukratywności. W praktyce okazały się urządzenia państwowe niewystarczającemi i dlatego też równolegle z ożywieniem działalności Towarzystw prywatnych pojawiły się tendencje rozgraniczenia sfer działania w tym sensie, aby państwo wzięło na siebie „ryzyko katastrofy", a instytucje prywatne „ryzyko normalne". W tej kwestji jednak badania wdrożone w Anglji przez wspomnianą komisję rzeczoznawców nie doprowadziły jeszcze do ostatecznego rozwiązania.

Rzeczą charakterystyczną dla stosunków angielskich jest zupełny brak urządzeń gwarancyjnych i ubezpieczeniowych dla eksportu do Rosji.

Wśród instytucyj prywatnych wspomnieć należy o Towarzystwie „Trade Indemnity Co. Ltd.", założonem w r. 1918 przez „British Trade Corporation". Obecnie są w niem zainteresowane pierwszorzędne angielskie instytucje ubezpieczeniowe i bankowe. Towarzystwo rozwija się znakomicie dzięki wytrawnemu kierownictwu p. Spain'a, będącego dzisiaj autorytetem w dziedzinie ubezpieczeń kredytu. Jest rzeczą godną podkreślenia, że dąży ono metodycznie do stworzenia pomocniczych punktów oparcia w innych krajach europejskich, aby tym sposobem umocnić podstawy współdziałania w dziedzinie reasekuracji i służby informacyjnej. Zgodnie z temi tendencjami Towarzystwo wzięło udział w założeniu siostrzanych instytucyj we Francji („L'Urbaine-Crédit") i Holandji („Nederlandsche Creditverzekering Maatschappij") oraz weszło w bliższe współdziałanie z niemieckiem Towarzystwem „Hermes".

W Niemczech istnieją prywatne Towarzystwa Ubezpieczeń kredytu już od szeregu lat, ale projekt wykorzystania ich organizacji przy współdziałaniu państwa dla potrzeb eksportu był po raz pierwszy przedmiotem publicznej debaty dopiero na zjeździe banków w wrześniu 1925 r. Raz podjęta myśl weszła jednak szybko w stadjum realizacji i już na wiosnę 1926 r. rozpoczął działalność specjalny organ wykonawczy dla ubezpieczeń kredytu („Export-Kreditversicherungsstelle"), umieszczony przy Towarzystwie „Hermes", ale będący administracyjnie i finansowo zupełnie odrębną jednostką. Nowej instytucji ubezpieczeniowej nie trzeba było w Niemczech tworzyć, gdyż dwa Towarzystwa, które wzięły razem z rządem udział w akcji, już przedtem uprawiały ubezpieczenia kredytu. Rzesza przystępując do współdziałania, przeznaczyła na ten cel 10 miljonów marek, przyczem ten fundusz państwowy miał następnie powiększać się o składki ubezpieczeniowe, przypadające na udział państwa. Według umowy, zawartej z Towarzystwem „Hermes Kreditversicherungs-Bank A. G." i „Frankfurter Allgemeine Versicherungs-Aktien-Gesellschaft" objęło państwo — w stosunku do tych Towarzystw — całe ryzyko ka-

tastrofy i połowę ryzyka normalnego. Zgodnie z zasadą współuczestnictwa ubezpieczeniowego w ryzyku eksporter ma zatrzymywać conajmniej $^1/_3$ sumy fakturowej na własny rachunek wobec czego ryzyko dzieli się w następujący sposób:

a) ryzyko normalne: $^1/_3$ ponosi eksporter, a z pozostałej reszty po połowie obejmuje państwo i jedno z Towarzystw, które dane ubezpieczenie zawarło;

b) ryzyko katastrofy: $^1/_3$ ponosi eksporter, resztę zaś w całości państwo.

Państwo pokrywa również Towarzystwom straty, poniesione w związku z ryzykiem normalnem, jeżeli odszkodowania wypłacone w ciągu roku, wyniosą więcej jak 250% lub w ciągu dwóch po sobie następujących lat przeciętnie nie mniej jak po 125% zebranych składek brutto. Państwo jednak nie wchodzi w żaden kontakt z ubezpieczonymi, ale działa tylko za pośrednictwem jednego z Towarzystw Ubezpieczeń. Jeżeli fundusz państwowy wyczerpie się, za wszelkie dalsze szkody odpowiadają w równych częściach dwa Towarzystwa reasekuracyjne, a mianowicie „Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft” i „Frankona Rück—und Mitversicherungs-Aktien-Gesellschaft”. Państwo ponosząc wraz z oboma Towarzystwami reasekuracyjnemi ryzyko katastrofy,—nie ponosi go bowiem Towarzystwo, przyjmujące ubezpieczenie,—zastrzegło sobie prawo zupełnego wykluczenia lub ograniczenia ubezpieczeń kredytów eksportowych dla pewnych krajów. Jakkolwiek bowiem wyrównanie interesu wymaga, aby ubezpieczeniem były objęte kredyty, rozkładające się na możliwie jak największą przestrzeń, sytuacja polityczna lub gospodarcza pewnych krajów wyklucza niekiedy zupełnie możliwość ubezpieczenia.

Podstawowa składka — przy okresie ubezpieczenia niedłuższym jak $4^1/_2$ miesiąca — wynosi 2% ubezpieczonej części sumy fakturowej. Przy ubezpieczeniu tranzakcyj gotówkowych składka się zmniejsza o $^1/_3$. Przy prolongacie składka za każdy kwartał wynosi 1%. W zasadzie nie przewiduje się dłuższych okresów ubezpieczenia, jak rok. Są to jednak tylko wytyczne, od których w konkretnym wypadku może odstąpić komisja, decydująca o przyjęciu lub odrzuceniu wniosku na ubezpieczenie, a złożona z przedstawicieli rządu, Towarzystw asekuracyjnych i reasekuracyjnych oraz przemysłu i handlu eksportowego.

Przedstawiony aparat ubezpieczeń kredytów eksportowych — zwany planem „A” lub planem berlińskim — miał działać tytułem próby do końca 1927 r., ale doświadczenia okazały się tak pomyślne, że umowy między państwem, a Towarzystwami asekuracyjnemi i reasekuracyjnemi zostały już wznowione na czas do końca 1933 r., fundusz zaś gwarancyjny państwa ma być w nadchodzącym roku budżetowym podniesiony do 15 miljonów marek.

Obok tego systemu, powstałego na mocy ustawy według projektu rządowego istnieje w Niemczech równoległa instytucja gwarancyjno-ubezpieczeniowa, powstała w sierpniu 1926 r. z inicjatywy kupców hamburskich i dlatego nazwana planem hamburskim lub planem „B”. Z ubezpieczenia korzysta w tym systemie nie eksporter, ale bank finansujący eksport. Bank więc tylko otrzymuje odszkodowanie, gdy eksporter okaże się niezdolnym do zapłaty weksli, niewykupionych przez zagranicznego akceptanta. Ubezpieczenie obejmuje cały kredyt, udzielony przez bank, tylko w wypadku „ryzyka kata strofy” t. zn. gdy niewypłacalność zagranicznego importera, wywołana wydarzeniami politycznemi wywołuje z kolei niewypłacalność niemieckiego eksportera; przy „ryzyku normalnem” zaś udział banku w szkodzie wynosi $^1/_3$

niespłaconego kredytu. Ubezpieczenie w tym systemie obejmuje tylko niewypłacalność eksportera, wywołaną przez nieściągalność jego zagranicznych pretensyj, a nie podpada pod nie natomiast — w odróżnieniu do planu berlińskiego — każda niewypłacalność zagranicznego odbiorcy. Dzięki temu składka jest w systemie hamburskim tańsza i wynosi 1% sumy objętej ubezpieczeniem plus $1/2$‰ tytułem dodatku na koszty administracyjne, a przy prolongacie — $1/9$% za każdy rozpoczęty miesiąc. Państwo zaangażowało się w tym planie do wysokości 5 miljonów marek, po wyczerpaniu zaś tego funduszu dalsze straty tak, jak w planie „A", będą pokrywane przez wspomniane dwa Towarzystwa reasekuracyjne. Celem organizacji hamburskiej jest ułatwienie kredytów, bez zwalniania jednak od ryzyka. Stworzono ją dla wytrawnych kupców, mających solidne stosunki bankowe, chcąc utrudnić konkurencję ze strony nowicjuszów, dla których zmniejszenie własnego ryzyka przy eksporcie mogłoby być zachętą do podjęcia dyletanckich operacyj. W praktyce system hamburski znalazł dość szczupłe zastosowanie, gdyż do lipca 1927 r., czyli w ciągu niemal roku ubezpieczono w tej formie kredyty na sumę zaledwie pół miljona marek. Mimo to postanowiono system ten utrzymać, przewidując, że znajdzie szersze zastosowanie w razie niedostatecznego dopływu kapitałów z zagranicy i braku płynnej gotówki na rynku.

Gdy na wiosnę 1926 r. przystąpiono do realizacji planu „A", przypuszczano że przy pomocy stojących do dyspozycji funduszów gwarancyjnych będzie można do końca 1927 r. stworzyć eksport dodatkowy t. j. taki, któryby w braku ubezpieczenia nie przyszedł do skutku, na sumę 100 miljonów marek. Rezultaty, przedstawione w lipcu r. b. Komisji Głównej dla Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych uzasadniają w pełni przypuszczenie, że do końca roku preliminowana suma będzie osiągnięta.

W obu Towarzystwach objętych umową („Frankfurter Allgemeine" i „Hermes") złożono w ciągu pierwszego roku działalności, z którego kilka pierwszych miesięcy przypada na prace przygotowawcze i organizacyjne, 6.750 wniosków na łączną sumę faktur 92 miljonów marek. Z tej liczby

odrzucono	2.839 (42%)	wniosków na sumę	34,5	miljonów marek	(37.5%),
przyjęto	3.629 (53,6%)	na sumę	56,6	„ „	(61,5%),

w opracowaniu zaś znajdowało się jeszcze w chwili składania sprawozdania 282 wniosków na sumę 900.000 marek.

Z tranzakcyj przyjętych do ubezpieczenia przypada w sumach fakturowych

25.4	miljonów	marek	na	kontynent europejski
2.6	„	„	„	Wielką Brytanję z Kolonjami
20.6	„	„	„	środkową i południową Amerykę
4.6	„	„	„	Azję
2	„	„	„	Stany Zjednoczone Ameryki
1.4	„	„	„	Afrykę

Objęte były ubezpieczeniami kredyty przeznaczone dla 19 państw, wśród których pierwsze miejsce zajęła Brazylja z sumą 5.5 miljona marek. Ubezpieczone kredyty dla Polski wynosiły 2.5 miljona marek.

Na tle rozmiarów całego eksportu niemieckiego*) ubezpieczenie kredytów eksportowych nie odegrało z pewnością roli decydującej, ale przebyło zwycięsko pierwsze miesiące, które są zawsze ogniową próbą dla każdego nowego przedsiębiorstwa, a szczególnie ubezpieczeniowego, i mimo trudności związanych z okresem ząbkowania stało się cennem narzędziem poparcia wywozu. Na

*)

	Przywóz do Niemiec	Wywóz z Niemiec
1926	11.236 milj. mk.	10.459 milj. mk.
1927 (3 kwartały)	10.350 milj. mk.	7.424 „ „

podstawie tych doświadczeń opinja sfer rządowych i gospodarczych jest zgodna w tem, że doniosłość ubezpieczenia kredytu, która nie mogła się jeszcze okazać w całej pełni, będzie w przyszłości coraz bardziej wzrastała. Analiza stosunku wniosków przyjętych i odrzuconych wykazuje, że odrzucono wprawdzie 42% zgłoszeń, ale stanowiły one tylko 37.5% sum deklarowanych, podczas gdy 61.5% sum zgłoszonych przyjęto do ubezpieczenia. Biorąc pod uwagę, że chodzi tutaj o operacje nieoparte na dostatecznym materjale statystycznym, nie można zarzucać Towarzystwom ubezpieczeń przesadnej ostrożności, ale przeciwnie uznać należy, że dzięki wykluczeniu z ubezpieczenia niezdrowego kredytu zapobieżono wielu niepewnym interesom.

Wielkie nadzieje przywiązują w Niemczech sfery eksporterskie, jak i ubezpieczeniowe do ubezpieczenia zbiorowego (Bündelvertrag), o którego konstrukcji już wyżej mówiliśmy. Umowa taka obejmuje ogół dłużników eksportera w pewnym kraju do wysokości z góry oznaczonego kredytu. Tym sposobem unika się dość uciążliwej procedury przy ubezpieczaniu każdej tranzakcji z osobna, gdyż wzorem generalnej polisy transportowej wystarcza zawiadomienie Towarzystwa Ubezpieczeń o każdej tranzakcji w formie specjalnego zgłoszenia (Schiffungsliste). Dzięki bliższemu kontaktowi z Towarzystwem Ubezpieczeń może też eksporter wydatniej korzystać z jego materjałów informacyjnych, Towarzystwo zaś mając lepsze wyrównanie ryzyka, może obniżyć składkę. Z obu wspomnianych systemów wyłączone jest—podobnie jak w Anglji— ubezpieczenie kredytów udzielanych Sowietom. Z uwagi na polityczno-prawny ustrój Sowietów i znacjonalizowanie handlu eksportowego, wskutek czego wszelki regres cywilny jest niemożliwy, ryzyko polityczne w tranzakcjach z Sowietami oceniane jest na 100% i dlatego też operacje te muszą być wyłączone z innych ubezpieczeń kredytu, opartych na kalkulacji ryzyka normalnego z drobną przymieszką ryzyka politycznego.

Sfery niedość obznajmione z kategorjami ubezpieczeniowemi dopatrują się w takiem postawieniu kwestji daleko idącej przesady i powołują się na fakt, że dotychczas organy sowieckie na międzynarodowym rynku pieniężnym wywiązują się punktualnie z zaciągniętych zobowiązań. Okoliczność ta jednak w niczem nie zmniejsza potencjalnych rozmiarów tego zupełnie wyjątkowego ryzyka, gdyż któregokolwiek dnia mogą się eksporterzy — z przyczyn politycznych—spotkać z generalną odmową honorowania weksli ze strony Wniesztorgu. Trudno natomiast przypuścić, aby w jakimkolwiek innym kraju wszyscy dłużnicy odmówili naraz zapłaty i zagraniczny wierzyciel nie miał do dyspozycji egzekutywy, przy pomocy której mógłby dochodzić swych pretensyj. Dla tych właśnie przyczyn kredyty udzielane Sowietom wymagają specjalnej formy gwarancji i w Niemczech ją też stworzono pod nazwą planu „C".

Rząd Rzeszy wraz z rządami poszczególnych krajów związkowych przyjął poręką za kredyty eksportowe udzielone Rosji w granicach 300 miljonów marek. Z każdej tranzakcji Rządy gwarantują 60% (Rzesza 35%, a zainteresowany kraj związkowy 25%), reszta zaś 40% stanowi ryzyko własne eksportera. Ponieważ jednak zysk jego ocenia się przeciętnie na 20%, ryzyko straty rzeczywistej ogranicza się do 20%. Cały kredyt 300 miljonowy podzielono na dwie grupy, mianowicie: 150 milj. mk. dla t. zw. lekkich instalacyj z terminem dwuletnim i 150 milj. dla t. zw. ciężkich instalacyj z terminem czteroletnim. Kredyty obejmują towary przemysłowe wyłącznie niemieckiego pochodzenia. O przyznaniu gwarancji decyduje specjalna komisja międzyministerjalna przy ministerstwie gospodarstwa społecznego. W razie uwzględnienia podania eksportera Komisja wydaje mu pismo gwarancyjne, na podstawie którego następnie bank dyskontuje weksle, pochodzące z tranzakcji eksportowej.

Ponieważ ten aparat rządowy nie wystarczał zupełnie na potrzeby rynku, grupa D-banków stworzyła dla finansowania eksportu do Sowietów własną organizację pod nazwą „Industrie-Finanzierungs-Aktien-Gesellschaft Ost“ t.zw. „IFAGO“ z kapitałem zakładowym 120 miljonów marek, który następnie podniesiono do 180 miljonów. Instytucja ta pracuje wyłącznie z ciężkim przemysłem niemieckim i rozdziela ryzyko w sposób następujący: 50% ryzyka ponosi eksporter, 30% przyjmują po połowie państwo i zainteresowany kraj związkowy, a dopiero na ostatniem miejscu dwa Towarzystwa ubezpieczeniowe po 10%, przyczem państwo zobowiązało się wynagrodzić im straty poniesione na tranzakcjach, które bez ubezpieczenia byłyby dla Niemiec stracone, i na cel ten przeznaczyło 4.2 miljony mk. Składka za te ubezpieczenia wynosi 3% za pierwszy kwartał, a 1½% za każdy następny.

Z kredytu 300 miljonowego zużyto na normalne dostawy tylko 250 milj. mk., resztę zaś na „dostawy specjalne“, wykonane według wskazówek rządu, a w oficjalnych zestawieniach niewyszczególnione. Możliwe jest, że dostawy te obejmują materjały wojenne. Na mocy ustawy z 18 kwietnia 1927 r. uzyskał Rząd Rzeszy upoważnienie do udzielenia dodatkowych gwarancyj, zezwalających na dalszy eksport w wysokości 65 miljonów. Według sprawozdania Komisji międzyministerjalnej gwarancyj udzielonych na sumę 276.2 milj. mk., przypadło 129.690 tys. mk. na kredyty dwuletnie, a 146.509 tys. na kredyty czteroletnie. Dla wykonania powyższych zamówień zaangażowano w Niemczech około 650 firm z wielkiego, średniego i drobrego przemysłu. W rezultacie 75% całego eksportu niemieckiego do Rosji oparło się na ubezpieczeniu.

Banki niemieckie odnosiły się początkowo do całej akcji z pewnem niedowierzaniem, uważając że tylko klasyczne środki, jak żyro lub depozyty stanowią dostateczną podstawę do operacyj kredytowych. Wkrótce jednak, jak wskazuje inicjatywa D-banków, porzuciły kwietyzm wyczekiwania. Pewne głosy niezadowolenia, jakie dają się słyszeć jeszcze wśród eksporterów niemieckich, tłómaczyć należy raczej zawiedzionemi nadziejami, że Sowiety nabywając towary na kredyt długoterminowy, nie będą zwracały uwagi na ich jakość.

Rzeczywistość bowiem wykazała, że komisje sowieckie dla odbioru dostaw skrupulatnie badają jakość dostarczanych towarów i przyjmują je tylko w doskonałym stanie. Prócz tego Sowiety zręcznie manewrują konkurencją mocarstw, ubiegających się o rynek rosyjski i tranzakcje gotówkowe przenoszą na rynki, na których nie mogą korzystać z kredytów.

Poza Niemcami urządzenia gwarancyjne dla kredytów udzielanych Sowietom znajdujemy tylko w Austrji, gdzie państwo wraz z krajami związkowemi podjęło się gwarancji kredytów do wysokości 100 miljonów szylingów. Usiłowanie zaś stworzenia prywatnego Towarzystwa ubezpieczeń kredytu z udziałem istniejących instytucyj ubezpieczeniowych, banków, przemysłu i handlu utknęło obecnie na martwym punkcie z powodu braku kapitału, odmownego stanowiska reasekurantów, motywowanego nieobecnością państwa wśród założycieli i wskutek — mirabile dictu — trudności personalnych.

Pozatem niema niemal państwa w Europie, w którem gwarancje i ubezpieczenia kredytu nie byłyby już w stadjum realizacji, jak Belgja, Holandja, Danja i Szwecja, albo przynajmniej organizacji, jak Francja (Institut National d'Assurances de Crédit d'Exportations), Włochy (Società Italiana di Assicurazioni Credito) i Czechosłowacja.

IV. KONKLUZJE.

Utworzenie w Polsce instytucji dla ubezpieczenia kredytów eksportowych jest postulatem, którego szersze uzasadnianie w środowisku gospodarczem wydaje się zbytecznem. W zrozumieniu tej potrzeby — nieraz raczej instyktownie odczuwanej, jak wydedukowanej z założeń ekonomicznych — odzywają się głosy kół przemysłowych i handlowych, nawołujące do przystąpienia do realnego działania w tej dziedzinie na wzór innych państw.

Konieczność utrzymania równowagi między przywozem a wywozem, — która będzie tem pilniejsza, im bardziej będzie wzrastało nasze zadłużenie w stosunku do zagranicy, — narzuca nam konieczność aktywnej polityki w zakresie popierania wywozu. Jednym z środków do tego jest uzupełnienie systemu kredytowego przez ubezpieczenie kredytu, które ma u nas obie funkcje do spełnienia: ubezpieczając niewypłacalność dłużnika, ograniczyć element niepewności w tranzakcjach handlowych, a następnie w zmodernizowanej formie stać się środkiem powiększenia kredytu i ożywienia eksportu. Nasza rodząca się dopiero przedsiębiorczość wymaga jeszcze troskliwej opieki, aby pokonać leżące przed nią trudności: szereg gałęzi gospodarczych straciwszy wskutek zmian politycznych dawne rynki, musi dzisiaj szukać nowych i przystosować produkcję do zmienionych wymagań, inne zaś dziedziny gospodarki mało są przygotowane do wystąpienia na rynek międzynarodowy, wreszcie brak nam dostatecznej ilości kupców na międzynarodową skalę, którzy umieliby wyzwolić się z sugestji utartych dróg pośrednictwa i dali samodzielny impuls naszemu handlowi zagranicznemu. Z tych właśnie przyczyn wynika niedostateczne zróżniczkowanie polskiego handlu zagranicznego pod względem geograficznego położenia rynków zbytu. Nasz eksport kieruje się przedewszystkiem do krajów środkowej Europy, do których z powodu bliskiego sąsiedztwa eksportować najłatwiej, i idąc tym sposobem po linji najmniejszego oporu, nie wysila się na zdobycie odleglejszych nieco rynków europejskich, a w zupełności niemal unika wyjścia poza granice Europy. Ilustrują to dosadnie liczby wywozu pozaeuropejskiego, wynoszącego w r. 1924 — 4.2%, w 1925 — 1.4%, a w 1926 — 3% wartości ogólnego wywozu. Sprawa rozszerzenia działalności naszego handlu zagranicznego nie cierpi dalszej zwłoki, gdyż trwałe uzależnienie od ciasnego rynku zbytu grozi — w braku rynków zastępczych — niebezpieczeństwem wstrząsu gospodarczego w razie nawet nie zerwania, ale tylko osłabienia stosunków z jednym kontrahentem i dlatego też interes polityczny, jak i gospodarczy wymaga solidarnego skoordynowania wysiłków wszystkich czynników gospodarstwa narodowego, włącznie z państwem, w celu stworzenia trwałych fundamentów dla ekspansji ekonomicznej.

Te przesłanki prowadzą do właściwej oceny doniosłości, jaką przedstawia dla gospodarstwa narodowego — ubezpieczenie kredytów eksportowych, oparte na koncepcji solidaryzmu gospodarczego. Z nich też wychodząc, Państwowy Instytut Eksportowy powołał do życia komisję dla zbadania warunków stworzenia w Polsce odpowiedniej instytucji ubezpieczeniowej i przeprowadzenia prac przygotowawczych. Jako jeden z członków tej komisji, powołany do niej z ramienia Związku Polskich Prywatnych Zakładów Ubezpieczeń, miałem sposobność zużytkować spostrzeżenia, jakie nasunęła mi obserwacja poczynań zagranicznych w dziedzinie ubezpieczeń kredytu i zdając w tem miejscu w krótkości sprawę z opracowanego projektu, pragnę Instytutowi Eksportowemu złożyć podziękowanie za jego inicjatywę.

Projekt komisji przewiduje utworzenie samodzielnej spółki akcyjnej dla eksploatacji ubezpieczeń kredytu, ze względu bowiem na możliwość kolizji

z istniejącemi interesami nie jest wskazane poruczenie tego zadania jakiemukolwiek istniejącemu zakładowi publicznemu czy prywatnemu. Kapitał akcyjny, który w towarzystwie ubezpieczeń — w odróżnieniu od innych przedsiębiorstw — odgrywa rolę funduszu gwarancyjnego, jest przewidziany w wysokości 10 miljonów złotych. Licząc się z trudnościami, jakie nasunąć mogłaby subskrypcja takiej sumy, projekt przewiduje częściową wpłatę kapitału gotówką, podczas gdy reszta miałaby być pokryta obligami akcjonarjuszów, płatnemi na wezwanie Rady Nadzorczej. Taki sposób uiszczania kapitału zakładowego ma w instytucjach ubezpieczeniowych specjalne uzasadnienie i praktykowany od wielu lat w zachodniej Europie, daje jak najlepsze rezultaty. Subskrypcję kapitału akcyjnego przewidują projektodawcy w formie repartycji między Rząd, wzgl. Bank Gosp. Krajowego, banki prywatne, towarzystwa ubezpieczeń i zainteresowane w eksporcie koła przemysłowe i handlowe.

Projektowana Spółka ma być przedsiębiorstwem, prowadzonem wyłącznie według zasad handlowych z zapewnieniem sferom gospodarczym należytego wpływu na jej kierownictwo. Próbna kalkulacja, zrobiona z całą ostrożnością, wykazała, że środki, jakiemi instytucja operowałaby, pozwoliłyby jej w pierwszym roku istnienia ubezpieczyć wywóz na sumę 50 miljonów złotych w złocie, a ponieważ suma ubezpieczenia nie byłaby większa jak 60% sumy fakturowej, ubezpieczenie kredytu mogłoby powiększyć nasz eksport o 83 miljony czyli o przeszło 6% wartości rocznego eksportu, przyjętego na 1350 miljonów złotych w złocie.

Dla rynku rosyjskiego z przyczyn wyżej już przedstawionych przewidują projektodawcy specjalną konstrukcję. Ze względu na wyłącznie polityczny charakter tego ryzyka, jest rzeczą nieuniknioną, aby odpowiedzialność za nie ponosił wyłącznie Rząd. Dla gwarantowania zobowiązań sowieckich, wynikających z polskiego eksportu przewiduje projekt utworzenia specjalnego funduszu gwarancyjnego rządowego, administrowanego przez spółkę, w której organach zarządzających zasiadać będą również przedstawiciele Rządu. Wysokość tego funduszu zależeć będzie z jednej strony od możliwości finansowych Rządu, z drugiej zaś od postulatów życia gospodarczego.

Tak wygląda w ogólnych linjach projekt Polskiego Towarzystwa Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych, którego stworzenie zbliżyłoby nasze gospodarstwo pod względem metod organizacji obrotu towarowego i pieniężnego do nowożytnych form gospodarstwa zachodniej Europy. Prace przygotowawcze są na ukończeniu. Gotowy jest plan działania przedsiębiorstwa i statut, w opracowaniu są warunki ubezpieczeń. Brak ostatniego kroku, po którym można przejść od przygotowań do realizacji zamierzeń. Byłoby nim przystąpienie do subskrybcji kapitału zakładowego. Na zebraniu, zamykającem konferencję londyńską poseł Rzeczypospolitej Polskiej, p. Skirmunt, użył szczęśliwego wyrażenia, powtórzonego potem przez prasę londyńską, że ubezpieczenie kredytu jest „kluczem, który otworzy wiele zamków“ (The key which will fit many locks). Ten cudowny klucz jest dzisiaj w ręku Rządu, moralnie powołanego w obecnej sytuacji do działania. Wolno się też spodziewać, że czynnikom, które nie tylko chciały, ale i umiały — z dnia na dzień — powołać do życia narodową flotę handlową, nie zbraknie inicjatywy w chwili tworzenia instytucji, której racją bytu będzie, by otwarte dla polskiej bandery zamorskie porty otworzyć z kolei dla dobrego polskiego towaru.

Dr. M. Lilienthal.

NADZÓR A KONTROLA.

KOMENTARZ.

W rozporządzeniu Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 27 maja 1927 r. o przymusie ubezpieczenia od ognia i o Powszechnym Zakładzie Ubezpieczeń Wzajemnych (Dz. U. R. P. № 46 poz. 410) czytamy:

Art. 53. Nadzór nad Powszechnym Zakładem Ubezpieczeń Wzajemnych wykonywa Minister Skarbu, którego organem w tym zakresie jest Państwowy Urząd Kontroli Ubezpieczeń.

Art. 55. 1. Powszechny Zakład Ubezpieczeń Wzajemnych jest obowiązany udzielać władzy nadzorczej na jej żądanie wszelkich wiadomości i wyjaśnień.

2. Władza nadzorcza ma prawo wykonywać kontrolę i przeprowadzać rewizję w Powszechnym Zakładzie Ubezpieczeń Wzajemnych w każdym czasie.

W art. 53 są wypowiedziane dwie zasady naczelne: zasada nadzoru materjalnego i zasada samodzielności władzy nadzorczej. Pierwsza jest rezultatem długiego rozwoju historycznego i polega na tem, że władza nadzorcza nietylko bada formalną prawidłowość przedłożonych jej dokumentów, lecz także w interesie ubezpieczonych dba o racjonalny (a więc celowy — nietyko legalny!) rozwój instytucji ubezpieczeniowej. Z drugiej strony „nadzór materjalny" ma formalne, legalne granice. Aczkolwiek komentowane przepisy nie zawierają zastrzeżenia analogicznego do § 1 niemieckiej ustawy o prywatnych zakładach ubezpieczeń z 12 maja 1901 („Prywatne przedsiębiorstwa, mające za przedmiot prowadzenie interesów ubezpieczeniowych, podlegają... nadzorowi w zakresie niniejszej ustawy" — „nach Massgabe dieses Gesetzes" — ob. Komentarz Rehma str. 19), to jednak tak z ducha ustawy, jak i z jej postanowień w art. 55 ustęp 2. („ma prawo...") wynika, że nadzór ze strony Państwowego Urzędu Kontroli Ubezpieczeń winien pozostawać w szrankach, zakreślonych ustawą, tzn. że władza nadzorcza może przedsiębrać „w wykonaniu nadzoru" tylko te czynności, do których ustawa wyraźnie jej „prawo" przyznaje. Nadzór jest ograniczeniem swobody nadzorowanego. Tem niemniej swoboda nadzorowanego jest regułą, a nadzór — wyjątkiem. Można zatem i do komentowanego przepisu odnieść zasadę, wypowiedzianą przez Rehm'a (l. c.) odnośnie do cytowanej normy niemieckiej: „W wątpliwości — swoboda" („Im Zweifel... Freiheit von Aufsicht").

Druga zasada, zawarta w art. 53 to zasada samodzielności władzy nadzorczej. W zakresie nadzoru nad Powszechnym Zakładem Ubezpieczeń Wzajemnych jest Państwowy Urząd Kontroli Ubezpieczeń jedynym i wyłącznym organem Ministra Skarbu. Nie ma to, oczywiście, żadnego znaczenia dla stosunku hierarchji między Ministrem a Urzędem Kontroli: nie trzeba chyba dowodzić, że Urząd jest związany opinją Ministra, że Minister może — nie naruszając nabytych praw osób trzecich — w każdej chwili zmienić, uchylić, znieść postanowienia czy orzeczenia Urzędu. Rzecz inna, że z punktu widzenia administracyjnego samodzielność i wyłączność ma niewątpliwą tendencję do faktycznej niezawisłości (ze względów fachowych). Zasada wyłączności władzy nadzorczej rozstrzyga wątpliwości natury kompetencyjnej między poszczególnemi władzami w obrębie Ministerstwa Skarbu. Ponadto wskazuje nadzorowanemu, a ewentualnie także i zainteresowanym osobom trzecim, wyłączną drogę do Ministra Skarbu w sprawach nadzoru nad Powszechnym Za-

kładem Ubezpieczeń Wzajemnych (por. § 70 ust. 3. Rozp. z 10.10.1924 Dz. U. R. P. Nr. 92 poz. 862).

Bliższe wyjaśnienie omówionych kwestji będzie zawierała ustawa o nadzorze nad zakładami ubezpieczeń.

Przechodzimy do art. 55. Ustęp 1. nie zawiera niczego, coby mogło nasunąć dalej idące wątpliwości. Natomiast ustęp 2 stanowi prawdziwą łamigłówkę dla komentatora:

Spotykamy w nim dwa nowe pojęcia: kontrolę i rewizję. Nasuwają się pytania: Co to jest kontrola? czem się różni od nadzoru? czem się różni od rewizji? które pojęcie jest szersze, nadzór czy kontrola? Co bardziej ogranicza sferę swobody nadzorowanego—nadzór czy kontrola? Czy kontrola jest aktem jednorazowym, zamkniętym w sobie jak rewizja, czy też stanem trwałym jak nadzór? Pytania tego rodzaju mnożą się ad libitum.

Poddamy pojęcie kontroli analizie językowej, historycznej, logicznej. Założeniem, przynajmniej „założeniem prowizorycznem“ (por. Jaworski „Nauka prawa administracyjnego“ 1923, uwagi wstępne) jest dla nas przeświadczenie, że ustawa musi mieć jakiś sens, że wola ustawodawcy mogła być niejasno wyrażona, ale że jest w istocie jasna.

I. ANALIZA JĘZYKOWA.

Ojczystym gruntem wyrazu „kontrola“ jest krąg języków romańskich. Obecnie wyraz ten obiega po licznych recepcjach wszystkie języki świata cywilizowanego w dwuch różnych znaczeniach: francuskiem (romańskiem) i angielskiem.

Contrôle, dawniej contrerolle znaczy tyle, co zbadanie kopji, odpisu (zwiniętego w rulon, „rolle“) pod względem zgodności z oryginałem. W szerszem ujęciu jest to zbadanie i orzeczenie, czy dany stan faktyczny zgadza się (jest identyczny, odpowiada mu) z przepisanym stanem faktycznym. Tyle znaczenie romańskie.

Angielskie znajdziemy w pomnikowym słowniku Oxfordskim („A new English Dictionary on historical principles edited by A. H. Murray“ Volume II. C. Part II. Oxford 1893) na stronicy 927 sub „control **v**“ 4. „To exercise restraint or direction upon the free action of; to hold sway over, exercise power or authority over; to dominate, command“. A zatem nietylko sprawdzanie zgodności z orýginałem, czy z przepisem, ale wręcz kierownictwo, rząd, władza, bezpośrednie panowanie, wyznaczanie biegu i kierunku.

Tak daleko idące różnice między francuskiem a angielskiem znaczeniem słowa „kontrola“ stały się m. in. źródłem poważnych nieporozumień interpretacyjnych na gruncie dwuch obowiązujących tekstów traktatu Wersalskiego w sprawie Gdańska, który znajduje sie pod „kontrolą” Ligi Narodów. W naszym konkretnym przypadku nie ulega najmniejszej wątpliwości, że wyraz kontrola mógł być użyty tylko w znaczeniu romańskiem, tzn. jako kontrola ex post, a posteriori, „kontrola następcza“. Wyjątek stanowią tutaj wypadki uprzedniego zatwierdzenia pewnych czynności Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń Wzajemnych (np. art. 16 ustęp 1 in fine), nie obalają jednak zasadniczej tezy, gdyż wypadki te nie wynikają z samego ducha ustawy — są tylko dopuszczalne w niektórych ściśle oznaczonych sytuacjach, nie dopuszczających wykładni rozszerzającej (interpretatio extensiva).

II. ANALIZA HISTORYCZNA.

Tutaj trzeba przedewszystkiem ograniczyć teren badań. O kontroli znaleźlibyśmy aż nadto przepisów własnych i zagranicznych (np. o Najwyższej Izbie Kontroli, o Kontroli Skarbowej, Wojskowej i t. d. i t. d.). Nie wolno jednak zapominać, że niemal każda ustawa operuje innemi, właściwemi sobie pojęciami i terminami. Należy przeto przy analizie porównawczej zasadniczo posługiwać się tylko ustawodawstwem z najbliższej dziedziny — w naszym wypadku ustawodawstwem dotyczącem P. D. U. W. i najważniejszymi przepisami o nadzorze nad zakładami ubezpieczeń, zawartemi w trzech rocznikach Państwowego Urzędu Kontroli Ubezpieczeń.

A. Przepisy o P. D. U. W.

Ustawa z dnia 23 czerwca 1921 r. o przymusie ubezpieczenia od ognia i o Polskiej Dyrekcji Ubezpieczeń Wzajemnych (Dz. U. R. P. Nr. 64 poz. 395) mówi o „nadzorze Ministerstwa Skarbu" w rozdziale VI w art. 38:

„Minister Skarbu sprawuje nadzór nad działalnością Polskiej Dyrekcji Ubezpieczeń Wzajemnych, a w szczególności:
a) czuwa nad ścisłem przestrzeganiem niniejszej ustawy, jak również przepisów, wydanych w trybie, przez nią przewidzianych, tudzież ma prawo kontroli działalności Polskiej Dyrekcji Ubezpieczeń Wzajemnych........";

W zacytowanym przepisie prawo kontroli występuje jako emanacja prawa nadzoru: prawo kontroli jest częścią, wycinkiem prawa nadzoru. Jaka jest jego treść? Czem sie różni od prawa rewizji? Otóż ustawa z 23 czerwca 1921 ani słowem nie wspomina o rewizji. Wobec tego, że prawo rewizji jest jednym z najistotniejszych składników prawa nadzoru; wobec tego — dalej — że nie można przypuścić, by ustawodawca o tem swojem prawie (ba, obowiązku wobec ubezpieczonych nawet!) zapomniał; wobec tego—wreszcie—że wspominana ustawa nie grzeszy starannością i ścisłością kodyfikacji (ob. krytykę obecnego docenta i zastępcy prof. D-ra Władysława Woltera w N-rze 5—6 „Przeglądu Ubezpieczeniowego" z 15 grudnia 1922 r.) — przeto można i należy wysunąć tezę, że „Kontrola działalności" w omawianym przepisie znaczy tyle, co prawo rewizji. Ustawodawca mógł mieć na myśli tylko rewizję i tylko nieudolnie nazwał ją „kontrolą".

Że tak było istotnie, że się nie mylimy — o tem świadczą analogiczne przepisy Rozporządzenia Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 10 października 1924 r. o reorganizacji P. D. U. W. (Dz. U. R. P. Nr. 92 poz. 862). Oto one:

§ 69. Polska Dyrekcja Ubezpieczeń Wzajemnych podlega nadzorowi Ministra Skarbu (Państwowy Urząd Kontroli Ubezpieczeń)...

§ 70. 2. Państwowej władzy nadzorczej przysługuje prawo przeprowadzenia w każdej chwili rewizji instytucji.

§ 69 wypowiada zasadę nadzoru materjalnego (— w szczególności w zdaniu drugiem: „Decyzji względnie zatwierdzeniu tej władzy nadzorczej podlegają sprawy wymienione w poszczególnych §§ niniejszego rozporządzenia" — także i zasadę wyłączności, jeszcze silniej zresztą zaakcentowaną w ustępie 3 §-u 70: „P. D. U. W. komunikuje się z ministerstwami we wszystkich sprawach dotyczących ubezpieczeń za pośrednictwem państwowej władzy nadzorczej"). § 70 ustęp 2 mówi w przeciwstawieniu do art. 38 (a) ustawy z 23 czerwca 1921 roku o rewizji, a nie o kontroli. Co więcej: o kontroli ani słowa w całym rozdziale VI, traktującym o „nadzorze rządowym". Nastąpiła tutaj racjonalna denominacja. Można zatem tę część analizy historycznej streścić w następującem zdaniu: dotychczasowe ustawodawstwo o P. D. U. W. zna tylko nadzór materjalny i prawo rewizji, jako jego emanację i cząstkę.

B. Polskie ustawodawstwo o nadzorze nad zakładami ubezpieczeń. Do dnia 21 czerwca 1920 roku „władzą nadzorczą“ nad zakładami ubezpieczeń był Wydział Ubezpieczeniowy Ministerstwa Skarbu. Dopiero Rozporządzenie Ministra Skarbu z dnia 17 czerwca 1920 (Dz. U. R. P. Nr. 85 poz. 565) powołało do życia Urząd nadzoru nad zakładami ubezpieczeń. Art. 2 tego rozporządzenia opiewa:

„Do zadań Urzędu nadzoru nad zakładami ubezpieczeń należy w szczególności:

a) czuwanie nad ścisłem wykonaniem przez prywatne zakłady ubezpieczeń przepisów ustawowych i statutowych...

c) wydawanie w rozwinięciu obowiązujących ustaw, rozporządzeń przepisów normujących powstawanie i działanie wszelkich krajowych i zagranicznych prywatnych zakładów ubezpieczeń, tudzież kontrola ich czynności w granicach, określonych specjalnem rozporządzeniem Ministra Skarbu“...

I w tym rozporządzeniu niema mowy o rewizji; jest tylko „czuwanie nad wykonaniem przepisów” (a) i „kontrola czynności zakładów ubezpieczeń“, przyczem ustawodawca odczuwa obawę, że taka „kontrola“ mogłaby pójść za daleko, że należy ściśle oznaczyć jej granice. Wreszcie należy podkreślić, że rozporządzenie mówi nie o „prawie nadzoru“, „prawie kontroli“, lecz o „zadaniach” tzn. obowiązkach. Są to normy pod adresem Urzędu nadzoru, a nie pod adresem zakładów, podlegających nadzorowi. Trzeba zatem „sprowadzić je do wspólnego mianownika”, zmienić ów adres, czyli przetłomaczyć je z języka „zadań“ czy obowiązków na język uprawnień. „Prawo czuwania” jest nonsensem; chodzi niewątpliwie o prawo nadzoru. Co to jest „prawo kontroli“ w rozporządzeniu Ministra Skarbu z 17 czerwca 1920 roku? Antycypując omówienie przepisów pozaborczych, zwracamy uwagę na specjalne przepisy o rewizji, zawarte w rosyjskim „dodatku I do uwagi 1 do art. 2200 tomu X część I wyd. z 1914 roku“ p. 6, 7 i 8 (wydrukowane w roczniku 1919—1921 Państwowego Urzędu Kontroli Ubezpieczeń na str. 142). Zasady wykonywania prawa nadzoru są zawarte w omawianym rozporządzeniu. Jeżeli brak czegoś zdaje się razić, to chyba tylko brak dokładnych przepisów o rewizji. Ten brak widocznie miał na myśli ustawodawca, gdy odsyłał do osobnego rozporządzenia Ministra Skarbu (które się zresztą dotychczas nie ukazało). Nie stoi zatem nic na przeszkodzie, aby i w tym wypadku przyjąć termin „kontrola“ w znaczeniu „rewizja“. Da się oczywiście obronić stanowisko, jakoby owo rozporządzenie Ministra Skarbu, mające określić granice kontroli, miało być prawem o nadzorze nad zakładami ubezpieczeń, a „kontrola“ miała być identyczna z „nadzorem“. Tem niemniej piszący te słowa tego stanowiska nie podziela: sądzi, że prowadzi ono do przyjęcia zbyt rażącego pleonazmu między zacytowanym ustępem „a“ a omawianym ustępem „c“ danego artykułu. Powtóre — nie widzi tożsamości między rozporządzeniem o wykonywaniu obowiązku (zadania) nadzoru a raczej „kontroli” (rewizji?) a rozporządzeniu o wykonywaniu prawa nadzoru.

Rozporządzeniem Ministra Skarbu z dnia 30 listopada 1922 r. (Dz. U. R. P. Nr. 112 poz. 1021) przemianowano Urząd nadzoru nad zakładami ubezpieczeń na Państwowy Urząd Kontroli Ubezpieczeń. Denominacja ta nie kryła żadnych zmian ani co do ustroju, ani co do kompetencji Urzędu. Wynika to zarówno z tego rozporządzenia, jak i z wyraźnego oświadczenia Dyrektora P. U. K. U. Dra Grubera wobec autora niniejszych uwag. Chodziło poprostu o uniknięcie przyimka „nad“ w nazwie Urzędu. Odtąd Urząd używa obu ter-

minów promiscue. Przykładem służyć może okólnik Urzędu N. 28, którego zdanie pierwsze w punkcie 3 brzmi, jak następuje:

„W celu dania możności Państwowemu Urzędowi Kontroli Ubezpieczeń rzeczywistego kontrolowania działalności towarzystwa w górnośląskiej części Województwa Śląskiego, generalni reprezentanci winni prowadzić rachunkowość tak, aby na zasadzie ksiąg i rejestrów można było każdorazowo oznaczyć:...”.

Powyższa denominacja nie pojawiła się nagle. Już przed nią pojawiają się zwroty w języku Urzędu, dające wnosić, że nie widzi on różnicy między terminem „nadzór” a terminem „kontrola”. Już np. Rozporządzenie Ministra Przemysłu i Handlu i Ministra Skarbu z dnia 18 października 1920 r. o ustanowieniu zarządu państwowego nad rosyjskiemi towarzystwami ubezpieczeń, prowadzącemi działy życiowe (Monitor Polski Nr. 245) zawiera następujący passus:

„Zarząd państwowy ma być wykonywany pod kontrolą i nadzorem i zgodnie z instrukcjami Urzędu Nadzoru nad Zakładami Ubezpieczeń przy Ministerstwie Skarbu“.

Trudnoby się tutaj doszukiwać znaczenia rewizji w słowie „kontrola“. Mamy do czynienia z pleonazmem, któremu się w tem właśnie rozporządzeniu nie ma co dziwić: jest ono bowiem językowo i kodyfikacyjnie całkowicie błędnie zredagowane.

Streszczając wyniki tej części analizy historycznej, stwierdzamy, że ustawodawstwo polskie o nadzorze nad zakładami ubezpieczeń używa (od roku 1922 w sposób zupełnie zdecydowany) terminów „nadzór“ i „kontrola“ promiscue. Atoli rozporządzenie z roku 1920 użyło wyrazu „kontrola“ w znaczeniu „rewizja”. Termin „kontrola“ nie miał zatem samoistego znaczenia.

C. Przepisy pozaborcze o nadzorze nad zakładami ubezpieczeń.

Przepisy rosyjskie z dnia 6/18 czerwca 1894 o ustanowieniu nadzoru nad działalnością instytucji i towarzystw ubezpieczeń (Zb. Praw i Rozp. Rz. Nr. 98 z r. 1894) mówią tylko o „nadzorze” i o „zarządzeniu rewizji“ (tłomaczenie prywatne, wydrukowane w pierwszym roczniku P. U. K. U. str. 140—149).

Austrjacki „regulatyw ubezpieczeniowy” z dnia 5 marca 1896 (Dz. u. p. Nr. 31) w trzech miejscach porusza omawianą kwestję: (autentyczne tłomaczenie):

§ 38. Towarzystwa obowiązane są dostarczać urzędnikom nadzoru państwa... wszelkich dowodów i wyjaśnień, jakichby w wykonywaniu prawa nadzoru Władzy państwa żądali i pozwalać im... przeglądać w tym celu książki, rachunki i t. p. towarzystwa.

§ 39. Do badania sprawowania czynności we wszystkich zakładach ubezpieczeń, Ministerstwo spraw wewnętrznych wysyłać będzie co pewien czas techników zawodowych do tego ustanowionych.
Badanie to rozciągać się ma... na cały zarząd interesów, a w każdym razie obejmować ma merytoryczne sprawdzanie tak czynnych jak i biernych pozycji bilansu.
Przy rewidowaniu sprawowania czynności...

§ 13 punkt 1. „nie wolno zaprowadzać takich systemów podziału zysków, któreby utrudniały kontrolę...“

W prawie austrjackiem widzimy „nadzór” („kontrolę“) i „rewizję“ („badanie sprawowania czynności“) jako środek w wykonywaniu prawa nadzoru.

Ustawa niemiecka z 12 maja 1901 roku mówi o nadzorze w § 1, jakeśmy to na wstępie niniejszych uwag zaznaczyli. („Beaufsichtigung“, „Aufsicht“). Wyrazu „kontrola“, „die Kontrolle“ nie spotykamy w oryginalnym tekście ustawy.

Pozwolimy sobie zestawić tekst autentyczny §-u 65 omawianej ustawy z jego tłomaczeniem (prywatnem), przedrukowanem przez Państwowy Urząd Kontroli Ubezpieczeń na str. 109 l. c.:

„Die Aufsichtsbehörde ist befugt, jederzeit die Geschäftsführung und Vermögenslage eines Unternehmens auch nach der Richtung zu prüfen, ob die veröffentlichten...".

„Władza nadzorcza jest uprawniona do przeprowadzenia w każdej chwili kontroli sposobu prowadzenia i majątkowego położenia przedsiębiorstwa...".

Cóż to za kontrola? Ustęp drugi cytowanego §-u mówi o obowiązku przedłożenia „władzy nadzorczej w swoim lokalu urzędowym" ksiąg, pism i dokumentów. Chodzi niewątpliwie o rewizję („Prüfung" — nie „Aufsicht").

Takie same wprost błędne tłomaczenie spotykamy w §-ie 69.

Ustawa niemiecka zna „nadzór" i „rewizję". Na gruncie tej ustawy sprawa terminologji jest niezmiernie jasna.

Reasumując wyniki tej części analizy historycznej, stwierdzamy, że wszystkie trzy ustawy pozaborcze znają instytucję „nadzoru" i instytucję szczególną, „rewizję".

Uwaga. W powyższem zestawieniu przepisów pozaborczych uwzględniono tylko nadzór nad prywatnemi zakładami ubezpieczeń. Pominięto publiczne ze względu na ich różnorodność, w szczególności na różny stopień ich samodzielności w stosunku do państwa.

Niemniej jednak zwracamy uwagę na §§ 30—33 ustawy pruskiej z dnia 25 lipca 1910 w dobrym przekładzie pochodzącym ze sprawozdania za rok 1916—1917 Ubezpieczeń Wzajemnych Budowli od ognia (przedruk w roczniku P. U. K. U. str. 134—140). Charakterystyczny ustęp 1 §-u 31 potwierdza w zupełności wyżej zajęte stanowisko:

„Do obowiązków państwowych władz nadzorczych należy roztoczenie nadzoru, by interesy Publicznej Instytucji Ubezpieczeń od ognia prowadzone były zgodnie z przepisami prawa, ze statutem i ogólnemi warunkami polisowemi. Państwowa władza nadzorcza upoważniona jest przedewszystkiem do żądania informacji we wszystkich sprawach zarządu, wglądania w akta, a szczególniej w budżet oraz sprawozdania roczne; do zarządzania rewizji i w związku z niemi rewizji Kasy, na miejscu...".

III. ANALIZA LOGICZNA.

Ta część pracy analitycznej polega na zużytkowaniu wyników poprzednich części.

Pojęcie nadzoru nie jest tak dalece jasne i ściśle określone, jak pojęcia prawa prywatnego, np. kupno — sprzedaż, służebność, prawo dziedziczenia. Z tą ogólną wadą wszystkich niemal pojęć prawno-publicznych trzeba się liczyć i dlatego nie wolno się od nich domagać zbytniej precyzji. Są one formami, które wypełnia coraz to inna treść polityki gospodarczej czy społecznej.

Słuszność ma niewątpliwie Rehm (l. c. str. 18), gdy oznacza „nadzór" nad prywatnemi zakładami ubezpieczeń jako „nur ein Sammelausdruck" — „pojęcie, określenie zbiorowe". Oto jego słowa: „Nadzór w rozumieniu § 1 ustawy (tzn. w szerszem znaczeniu) obejmuje...: 1. zezwolenie na wykonywanie przedsiębiorstwa („Zulassung zum Geschäftsbetriebe"), 2. nadzór w ścisłem

znaczeniu tzn. nadzór nad koncesjonowanemi („zugelassene") przedsiębiorstwami, rozpadający się na α) funkcje zarządu, czysto administracyjne: piecza zwierzchnia, zarządzenia i zezwolenia na pewne posunięcia oraz sankcje nadzorcze („aufsichtliches Eingreifen") aż do kar i zakazu dalszego prowadzenia interesów; i β) funkcje sądowe nad zakładami ubezpieczeń. Nas interesuje tutaj tylko punkt „2 α", w którego granicach znajduje się instytucja rewizji. Funkcje od „2 β" nie są u nas jeszcze ukształtowane, a punkt „1" jest dla omawianej kwestji Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń Wzajemnych nieaktualny.

Wracamy do problemu. Co znaczy słowo „kontrola" w art. 55 ust. 2 ustawy z 27 maja 1927 r.? Otóż, nic nie znaczy. Zebraliśmy obfity materjał, przeprowadziliśmy szczegółową analizę. W naszem ustawodawstwie ubezpieczeniowem oznacza „kontrola" bądź nadzór, bądź rewizję. Tertium non datur. Art. 53. mówi o nadzorze — zd. naszem — wyczerpująco. Art. 55 ust. 2 mówi o rewizji wyraźnie. Słowa „ma prawo wykonywać kontrolę" i „można i należy uznać „pro non scripto".

Należy odpowiedzieć na pytanie: skąd się to słowo wzięło? Oto jego rodowód:

Po raz pierwszy pojawia się w błędnem tłomaczeniu wzorowej ustawy niemieckiej z roku 1901 i oznacza rewizję. W tem znaczeniu widzimy je w Rozp. Ministra Skarbu z dn. 17 czerwca 1920 i w ustawie z dn. 23 czerwca 1921.

Następuje okres reformy i reorganizacji. 30 listopada 1922 roku następuje denominacja Urzędu nadzoru nad zakładami ubezpieczeń na P. U. K. U. Odtąd „kontrola" oznacza „nadzór" — terminologja stosowana promiscue. Rozporządzenie z 10 października 1924 eliminuje bałamutny termin „kontrola".

Niestety, Rozporządzenie z 27 maja 1927 nie wykorzystało tej zdobyczy swego poprzednika. Sięgnęło wstecz do błędnej ustawy z 1921 roku i wprowadziło termin bez treści, puste słowo, które nic nie oznacza prócz bezpłodnej roboty dla komentatora.

M. Sztykgold.

O SOWIECKICH UBEZPIECZENIACH WOGÓLE I TRANSPORTOWYCH W SZCZEGÓLNOŚCI.

(Dokończenie).

C. UBEZPIECZENIE TOWARÓW NA MORZU KASPIJSKIEM.

Ubezpieczenie towarów niczem prawie nie różni się od ubezpieczenia w czasie transportu rzekami za następującymi wyjątkami.

Stawki premji wcale nie zależą od rodzaju towaru. Wszystkie statki na Morzu Kaspijskiem dzielą się na dwie klasy, przyczem każda z tych klas ma swój rejon pływania.

Do ubezpieczenia przyjmują się towary, przewożone na statkach klasyfikowanych przez Register Związkowy, za zwyczajną opłatą taryfową. Za ubezpieczenie towarów, przewożonych na statkach nieklasyfikowanych przez Register, pobiera się dodatkowa premja w wysokości 50% zasadniczej.

TARYFA SKŁADEK

Za ubezpieczenie towarów, przewożonych między znaczniejszymi portami i punktami przystankowymi.

OD \ DO	Astrachań	Pietrowsk	Derbent	Baku	Astara	Pahlewi	Sefidrud	Meszedeser	Astrabad	Krasnowodsk
Astrachań	—	27	35	42	49	69	69	69	69	42
Pietrowsk	27	—	20	22	65	51	60	60	60	27
Derbent	35	20	—	27	35	51	60	60	60	27
Baku	42	22	27	—	27	44	51	60	60	20
Astara	49	65	35	27	—	25	34	51	60	35
Enzeli Pahlewi (Persja)	69	51	51	44	25	—	16	34	44	51
Sefidrud (Persja)	69	60	60	51	34	16	—	34	44	51
Meszedesser (Persja)	69	60	60	60	51	34	34	—	34	51
Astrabad (Persja)	69	60	60	60	60	44	44	34	—	47
Krasnowodsk	42	27	27	20	35	51	51	51	47	—

Stawki powyższe stosują się niezależnie od pory roku. Przy ubezpieczeniu towarów, przewożonych na statkach żaglowych oraz holowanych przez parowce, zwiększają się: o 100%—150% w czasie od 1 kwietnia do 15 września i o 150%—225% w czasie od 16 września do 31 marca.

Wszystkie bez wyjątku towary na Morzu Kaspijskiem ubezpieczają się na warunkach § 114 Niemieckich Ogólnych warunków morskich (Allgemeine Seeversicherungs—Bedingungen") czyli z klauzulą F. P. A.: „Wolne od szkód za wyjątkiem osadzenia na mieliznie" („Frei von Beschädigung ausser im Strandungsfall"— niem., „Swobodno ot powreždienija kromie korablekruszenija" — ros., „Frei from all average"—ang). — Przy tym warunku Gosstrach odpowiada wyłącznie tylko za szkody, powstałe wskutek osadzenia (utkwienia) statku na mieliźnie.

Uwaga. 1) Ubezpieczenie towarów w drodze między Gdańskiem i Gdynią a rozmaitymi portami wybrzeży Europejskich z klauzulą F. P. A. stosuje się też w praktyce Towarzystw Ubezpieczeniowych w Polsce — 2) Treść wskazanego § 114 jest następująca:

„1). Ubezpieczający odpowiada za uszkodzenie tylko w wypadku osadzenia statku na mieliźnie. Uszkodzenie, które może powstać przez osadzenie na mieliźnie w razie wątpliwości, uważa się za powstałe przez osadzenie na mieliźnie.

„2). Za osadzenie na mieliźnie uważa się, jeżeli statek osiądzie na grunt i może być zciągnięty z niego tylko z pomocą środków nadzwyczajnych; za środki nadzwyczajne uważa się w szczególności, gdy wypada ścinać maszty lub wyrzucać towary albo oczekiwać nadzwyczajnego wezbrania morza; przeciwnie zaś za takie nie uważa się, jeżeli statek powraca się na własnych kotwicach, ściąga się z mielizny za pomocą żagli lub odchodzi wstecz za pomocą śruby.

Za osadzenie na mieliźnie uważa się również, jeżeli statek przewróci się, zato. nie, uderzy się o cokolwiek, zderzy się z innymi statkami lub ostrzeliwuje się albo jeżeli na statku wyniknie pożar lub wybuch.

„3). Przy ubezpieczeniu, które się rozciąga na towary, za osadzenie na mieliźnie uważa się, jeżeli statek uderzy się o grunt lub mocno osiądzie na gruncie albo zderzy się z innymi przedmiotami lub będzie uszkodzony przez lód lub jeżeli nastąpi jakikolwiek z wypadków, wskazanych w ust. 2 cz. 2. Ubezpieczający jednak odpowiada tylko wtedy, gdy wskutek nieszczęśliwego wypadku kadłub statku uległ tak znacznemu uszkodzeniu, że uszkodzenie towarów mogło powstać od takiego wypadku. W razie wątpliwości, czy strata od pożaru wynikła wskutek samozapalenia się towarów, ciężar dowodów leży na ubezpieczycielu".

Gosstrach przyjmuje do ubezpieczenia towary także na warunkach: „wolne od pierwszych 5%" z powiększeniem zasadniczej stawki o 15% lub nawet „wolne od pierwszych 10%" z powiększeniem zasadniczej stawki o 10%. W tych wypadkach Gosstrach odpowiada naturalnie tylko za część szkody, przekraczającą 5% względnie 10% wartości ubezpieczeniowej towaru.

Przykład. Jeżeli towar został ubezpieczony w sumie rubli 5000 z warunkiem „wolne od pierwszych 10%", a szkoda wynosi rubli 900, to Gosstrach odpowiada tylko za 900 — 5000 ╳ 10% = r. 400.

Uwaga. Polskie Towarzystwa Ubezpieczeniowe w praktyce stosują franszyzę przeważnie w brzmieniu: „wolne od .... procentów" lub: „wolne od pierwszych .... procentów" do t. z. serji: do każdego colis (skrzyni, beczki, worka i t. p.) lub do umówionej ilości colis i w stosunkowo w rzadkich wypadkach do całego ładunku, jak Gostrach, co znacznie zmniejsza odpowiedzialność ubezpieczającego, czyniąc ubezpieczenie dla niego wygodniejszem.

Ubezpieczenie towarów na pokładzie statku.

Ubezpieczenie towarów, przewożonych na pokładzie, za wyjątkiem drzewa i wyrobów z drzewa na żaglowcach, zawiera się na następujących warunkach:

a) „Wolne od wszelkiego uszkodzenia, a również bez odpowiedzialności za wrzucenie do morza lub zmycie przez fale",

b) „Wolne od wszelkiego uszkodzenia, jednak z odpowiedzialnością za wrzucenie do morza lub zmycie przez fale", przyczem premja zwiększa się o 100%.

Ubezpieczenie w czasie postojów.

Ubezpieczenia w czasie postojów na morzu Kaspijskiem zawierają się na warunkach ubezpieczeń rzecznych. Przytem postoje w punktach nadania i przeznaczenia, a również w drodze dla naładowania, przeładowania i wyładowania są bezpłatne w ciągu 21 dni łącznie. Przy ubezpieczeniu ładunków, przewożonych od przystani na Wołdze i jej dopływach do portów morza Kaspijskiego lub odwrotnie postój względnie magazynowanie w Astrachani są bezpłatne w ciągu 10 dni.

D. UBEZPIECZENIE KOMBINOWANE: LĄDOWO-RZECZNE i LĄDOWO-MORSKIE.

Do ubezpieczeń kombinowanych stosują się przepisy i stawki odpowiednio dla każdego rodzaju ubezpieczeń oddzielnie.

Przy przejściu towarów z kolei żelaznej na statek lub odwrotnie odpowiedzialność Gosstrocha trwa bezpłatnie w ciągu 15 dni od chwili przybycia statku względnie pociągu, przyczem odpowiedzialność ta obejmuje tylko ryzyko ognia. Za rozszerzenie odpowiedzialności na czas ponad te ulgowe 15 dni dolicza się dodatkowa premja p/g specjalnej taryfy za ubezpieczenie w czasie postojów.

Przy ubezpieczeniu towarów, przewożonych z Persji do SSSR lub odwrotnie, stosują się normalne stawki z potrąceniem 20% rabatu.

Za ubezpieczenie towarów, przewożonych z terytorjum Azji Środkowej do centralnego rejonu przemysłowego (którego ośrodek stanowi Moskwa i Gubernja Moskiewska), wyznaczone są premje, podane poniżej w tabeli, przy odpowiedzialności Gosstracha za ryzyko transportu oraz kradzieży i zaginięcia całych colis i częściowych. Stawki w tej tabeli są podane w kopiejkach od 100 rubli i w promille-ach (od tysiąca).

MARSZRUTA	Od 100 rubli kopiejek	Co stanowi w ‰
1. — Od wszystkich stacyj Azji Środkowej tylko koleją żelazną . . . . . . , , .	30	3‰
2. — Od Leninska rzeką Amu-Darją, morzem Aralskiem i dalej koleją przez Orenburg . . . . , .	200	20‰
3. — Od Turktula Amu-Darją, m. Aralskiem i dalej koleją przez Orenburg	165	16,5‰
4. — Od Urgiencza Amu-Darją, m. Aralskiem i dalej koleją przez Orenburg . . , ...	160	16‰
5. — Od wszystkich stacyj Azji Środkowej koleją do Krasnowodska, skąd morzem Kaspijskiem do Pietrowska (Machacz Kała) parowcami a dalej koleją . . .	55	5,5‰
6. — Od wszystkich stacyj Azji Środkowej koleją do Krasnowodska, skąd m. Kaspijskiem do Astrachani parowcami a dalej koleją lub parowcami po Wołdze i od przystani na Wołdze koleją	70	7‰
7. — Od Urgiencza do Leninska rzeką Amu-Darją, a dalej koleją przez Taszkient i Orenburg	90	9‰
8. — Od Urgiencza rzeką Amu-Darją do Leninska, skąd koleją do Krasnowodska, skąd m. Kaspijskiem do Pietrowska (Machacz Kała) parowcami i dalej koleją . . .	110	11‰
9. — Od Urgiencza rzeką Amu-Darją do Leninska skąd koleją do Krasnowodska, skąd m. Kaspijskiem do Astrachani parowcami a dalej koleją lub parowcami po Wołdze i od przystani na Wołdze koleją . . , . .	140	14‰

Uwaga. 1. Centralny rejon przemysłowy obejmuje gubernie: Moskiewską, Twerską, Jarosławską, Kostromską, Niżnie-Nowgorodzką, Włodzimierską i Riazańską.

2). Odpowiedzialność Gosstracha za szkody od kradzieży i zaginięcia rozciąga się tylko na czas przewozu koleją żelazną.

E. POLISY JENERALNE

Ubezpieczenie transportów w porównaniu z ubezpieczeniem od ognia wyróżnia się swą krótkoterminowością i frekwencją. Okoliczność ta spowodowała zastosowanie polis jeneralnych do transportów również w SSSR na wzór polis jeneralnych w Zachodniej Europie i w Polsce. Specjalne warunki polis jeneralnych, manipulacje ubezpieczeniowe, rozrachunki między ubezpieczycielem a Gosstrachem są takie same, jak obecnie w Polsce.

Powyższe dane niniejszego, jak również poprzedniego, artykułu (vide zeszyt 4 Przeglądu Ubezpieczeniowego) posłużą dla orjentacji przy zawarciu ubezpieczeń przesyłek z Polski do Rosji Sowieckiej a także przez Rosję do Persji, Mandżurji i nawet do Korei, Chin i Japonji. — W ostatnich czasach niektóre firmy ekspedycyjne i poszczególne osoby, zainteresowane i biorące czynny udział w handlu ze Wschodem, często się zwracają z propozycją ubezpieczenia przesyłek w tym kierunku. Rozszerzenie stosunków handlowych naprzykład z Persją w najbliższej przyszłości, spowoduje konieczność dla Polskich Towarzystw ubezpieczeniowych wzięcia większego udziału w ubezpieczeniach transportowych w tym kierunku via SSSR. Niezbędną więc jest znajomość warunków ubezpieczeniowych i stawek Gosstracha, chociażby w ogólnych zarysach, jak to w obu artykułach uczynić usiłowano.

Oczywista rzecz, że oprócz tego nie mniej, jeżeli nie więcej, niezbędną jest znajomość geografji Persji i odmiennych warunków dostawy towarów na jej rozległem terytorjum.

M. Łukaszewicz.

AKTUALNOŚCI GOSPODARCZE.

W POPRZEDNIM artykule, pisanym na parę tygodni przed zyskaniem pożyczki stabilizacyjnej, zwracaliśmy uwagę że pożyczka zagraniczna na wzmocnienie podstawy naszej waluty — jest bezwzględnie potrzebna, zwłaszcza w okresie ujemnego kształtowania się bilansu handlowego. Pożyczka ta przyszła, może nie na takich warunkach, jakie uważać możnaby od „a” do „z” za korzystne, jednak mimo wszystko po dwuletnich, parokrotnie przerywanych rokowaniach spłynęły na kraj miljony amerykańskie.

Przez cały okres rokowań pożyczkowych opinja publiczna była trzymana w dużem napięciu, a szerokie rzesze na różne sposoby dyskontowały pożyczkę in spe. Dobrze się więc stało, że dojście pożyczki do skutku zaoszczędziło masom 100 %-go zawodu. Mówimy 100 %-go, gdyż, nie zdając sobie sprawy z charakteru pożyczki, nawet warstwy światlejsze uważały ją za radykalne lekarstwo na wszystkie gospodarcze niedomagania Polski.

Jednak wpływ pożyczki na walutę był, jak wiadomo, b. korzystny. Pozwolił wzmocnić zapasy złota i walut złotych (t. zw. waluty pozłacane Bank Polski nie zalicza do pokrycia obiegu banknotów), uporządkować stosunki pieniężne przez wycofanie niczem nie pokrytych biletów skarbowych i, co najważniejsze, ustabilizować złotego t. zn. w danym wypadku zalegalizować naszą walutę na tym poziomie, do którego zepchnęło ją życie. Wreszcie Bank Polski uniezależnił się ostatecznie od wpływów rządowych, a tem samem od jakiegokolwiek politycznego oddziaływania nań tych lub innych czynników oficjalnych.

Nie będziemy więcej rozpisywać się na tem miejscu o pożyczce stabilizacyjnej, ograniczając się do kilku powyższych uwag. Przejdźmy teraz raczej

do rozpatrywania skutków tej pożyczki w życiu gospodarczem kraju — choć dzielące nas od dnia podpisania umowy 3 miesiące nie są okresem zbyt wystarczającym na stworzenie sobie pełnego kryterjum.

Jedynym najważniejszym celem pożyczki była stabilizacja waluty, co też szczęśliwie przeprowadzono (Dz. Ust. 88/1927), natomiast wpływ pożyczki stabilizacyjnej na nasz szczupły rynek pieniężny był minimalny. W dalszym ciągu istnieje duża rozpiętość między stopą dyskontową Banku Polskiego, a banków prywatnych, jak również między bankami a rynkiem prywatnym. Poza kontyngentem dyskontowym w Banku Polskim (8%) i w bankach prywatnych (12%) pozostałe weksle podawnemu lokuje się na rynku prywatnym, gdzie za dyskonto najlepszego materjału żądają najmniej 18% w stosunku rocznym, która to stopa rośnie zależnie od ryzyka (wypłacalności dłużnika).

Od dłuższego czasu obserwuje się na rynku pieniężnym ciekawe zjawisko. Otóż ujawnia się coraz silniejsza tendencja do wystawiania weksli na dłuższy termin (ponad 3 miesiące). Na rynku pojawiła się znaczna ilość takich weksli, które — zgodnie ze statutem — nie mogły być dyskontowane przez Bank Polski, a tem samem przez banki prywatne. Jak wiadomo, statut Banku Polskiego nie pozwalał na dyskonto weksli z terminem dłuższym od 3 miesięcy z wyjątkiem weksli rolniczych.

Jednak należało znaleźć jakieś wyjście, gdyż weksle z terminem od 3 do 6 miesięcy coraz bardziej ciężyły na rynku, z drugiej znów strony dzięki tym wekslom niektóre gałęzie przemysłu mogły robić jakie takie obroty. Więc Bank Polski, licząc się z obecnem trudnem położeniem na rynku pieniężnym, zdecydował się udzielać bankom kredytu na zastaw weksli z terminem płatności ponad 3 do maksymalnie 6 miesięcy. Na ten cel Bank Polski do 25.000.000 zł. t. j. 25% kontyngentu redyskontowego większych banków (w tym stosunku banki będą mogły korzystać z prawa lombardu tych weksli).

Jednak Bank Polski prowadzi mimo wszystko b. ostrożną politykę emisyjną i dyskontową, uważając, że nagłe emitowanie znacznych ilości pieniędzy bez ekwiwalentu w wyprodukowanych towarach mogłoby wywołać wzrost poziomu cen. Słuszność tej polityki wyda się jeszcze większa, jeżeli zwróci się uwagę na fakt początku zmiany obecnej dobrej konjunktury (Hochkonjunktur). Oto, co o tem mówi dyr. nacz. Banku Polskiego p. dr. Mieczkowski w wywiadzie prasowym na początku b. m.

„Powody obecnej sytuacji są rozmaite. Jednym z nich, to pewne osłabienie konjunktury w ostatnim czasie i wywołane tem zwolnienie tempa obrotów. Pewne kategorje towarów, naprz. towary włókiennicze zaczynają gromadzić się u fabrykantów i kupców, co powoduje potrzebę coraz większego kapitału obrotowego. Tem się tłomaczy fakt pojawienia się na rynku weksli o coraz dłuższym terminie płatności. Znaczne bardzo wpływy z podatków umożliwiły utworzenie poważnych rezerw skarbowych, niewątpliwie potrzebnych dla zabezpieczenia równowagi budżetu na przyszłość. Fakt jednakże pozbawienia rynku znacznych bardzo (jak na nasze warunki) sum — musiał odbić się na jego płynności. Wydajność zbóż okazała się także mniejsza od przewidywanej, co wpłynęło niekorzystnie na zdolność nabywczą naszego największego konsumenta — rolnictwa“.

Tyle dr. Mieczkowski. Nie ulega kwestji, że przy naszym stosunkowo szczupłym i powolnym obiegu pieniężnym zbyt intensywne egzekwowanie zaległości podatkowych zaraz odbija się ujemnie na rynku i powoduje mniejszą lub większą ciasnotę. Pierwszorzędnym powodem tej wrażliwości naszego rynku finansowego na każdy odpływ gotówki (naprz. podatki, polska transza pożyczki i t. d.) jest brak naszym przedsiębiorstwom kapitału obrotowego, który do dziś dnia zastępują weksle i zaliczki.

Dobre to jest przy normalnem kształtowaniu się sytuacji, ale w razie jakichś komplikacji, jakiegoś — że się tak wyrazimy — zatkania, przedsiębiorstwo takie zaczyna kuleć, a często pada. Ten anormalny a chroniczny u nas stan rzeczy można usunąć albo drogą kapitalizacji t. j. stopniowego narastania kapitału obrotowego, albo przez pożyczki zewnętrzne.

Pożyczki zagraniczne jakoś dotychczas nie napływają do Polski. Ogólnie oczekiwano, że pożyczka stabilizacyjna otworzy nam narozcież wrota do sezamu amerykańskiego, że dolary i liwry popłyną strumieniem na nękaną przez chroniczną posuchę naszą glebę gospodarczą. Tymczasem jak nie, tak nie. Jakież są przyczyny tej abstynencji kapitału zagranicznego, zwłaszcza amerykańskiego względem Polski? Na to pytanie postaramy się odpowiedzieć możliwie objektywnie.

Ciekawa jest psychologja kapitału angielsko-amerykańskiego w stosunku do państw sukcesyjnych, zwłaszcza do tych z nich, które graniczą bezpośrednio z Z. S. S. R. Mimo szans wysokiego oprocentowania i względnej pewności zwrotu kapitał obcy o charakterze lokacyjnym nie spieszy się do tych państw. Natomiast wielką aktywność ujawnia kapitał spekulacyjny, spokrewniony z tym, który ogałaca z surowców Kongo lub Kamerun. Takiemu kapitałowi chodzi jedynie o jaknajwiększe zyski w b. krótkim czasie, aby mógł w porę przenieść się na nowe żerowisko. Après moi le déluge! Jest to najszkodliwsza forma szukania gotówki — korzystanie z usług takiego kapitału.

Należy przyznać, że uszczęśliwiający nas kapitał obcy dopływu powojennego jest przeważnie takim właśnie drapieżnym i spekulacyjnym „kapitałem“. Jest on bardzo ruchliwy, przedsiębiorczy i ryzykowny, zdolny do robienia interesów w każdej sytuacji, nic więc dziwnego, że wyrasta wszędzie tam, gdzie czuje „czysty interes“. Natomiast kapitał lokacyjny, nawet amerykański, szuka lokat murowanych i finansuje przeważnie państwa stare ustabilizowane pod względem politycznym i gospodarczym, z dobrą marką finansową i handlową. Nie jest tajemnicą, że naprz. w New Jorku emisje brytyjskie przy 4% do $4^1/_2$% i kursie emisyjnym al pari są chętniej brane, niż 7%-we obligacje państw kontynentu europejskiego po kursie 94 — 95 za 100.

Na poparcie naszego twierdzenia przytaczamy poniżej kursy pożyczek amerykańskich i europejskich, notowane 18 stycznia r. b.

Nazwa papieru	Termin amortyzacji	Kurs za 100
a) obligacje 6%		
Polska poż. konsolidacyjna	1940 r.	$82^3/_8$
argentyńska	1959 r.	$99^7/_8$
belgijska	1955 r.	$99^7/_8$
m. Bordeaux	1934 r.	101
holenderska	1962 r.	$105^1/_4$
fińska	1945 r.	96
norweska	1952 r.	$102^3/_4$
francuska P. L. M.	1958 r.	$97^3/_4$
b) obligacje 8%		
Polska Dillona	1950 r.	100
chilijska	1946 r.	110
czechosłowacka	1951 r.	$110^3/_4$
brazylijska stanu Rio do Sul	1946 r.	106
„ „ San Paolo	1950 r.	108

c) obligacje $3^{1}/_{2}$%

U. S. A. Liberty Leon $101^{13}/_{32}$

Przytoczone powyżej notowania świadczą, że pożyczki amerykańskie i brytyjskie (naprz. $5^{1}/_{2}$% 1937 $105^{7}/_{8}$) należą do najwyżej notowanych i najbardziej poszukiwanych papierów. Po tem idą inne papiery europejskie, które choć emitowane na znacznie gorszych (dla posiadacza) warunkach, niż polskie, wykazują w stosunku do ostatnich b. wysokie kursy. Jak widać z ceduły, papiery polskie są notowane zbyt nizko — pomimo b. dużych korzyści dla posiadaczy, korzyści takich, jakich nie dają żadne inne papiery zagraniczne. Wszystko to potwierdza nasze wywody, że dotychczas nie potrafiliśmy względnie nie byliśmy w możności zdobyć należytego zaufania zagranicy dla lokat w naszym kraju. Nie wątpimy, że obecny rząd potrafi — w miarę możności — przekonać zagranicę o bezwzględnej pewności lokat polskich i zajmie się uporządkowaniem naszego rynku papierów długoterminowych.

Błędy rządów poprzednich wobec zagranicy i dominowanie pierwiastku spekulacyjnego w naszym handlu powojennym w okresie inflancyjnym — zrobiły wszystko, aby nie dopuścić do powstania kredytu moralnego dla naszego kraju w środowiskach zagranicznych, zwłaszcza anglosaskich. Uwieńczeniem tego stanu rzeczy był kryzys walutowy i bankowy w 1925 r. Ponieważ od okresu tego przeszło niezbyt wiele czasu, aby zagranica mogła przekonać się o trwałości naszych nowych posunięć natury walutowej i politycznej, więc trzeba będzie poczekać jeszcze jakiś czas, aż dalszym rozwojem naszej sytuacji gospodarczej i wewnętrzno-politycznej zasłużymy sobie na takie zaufanie, które skłoni obcych nie tylko do zdawkowych pochwał, lecz i do powierzenia nam kapitałów.

Pewien wpływ na nieufność zagranicy ma również nasze sąsiedztwo, zwłaszcza nieustalone stosunki gospodarcze z Niemcami i Rosją, jak również szereg innych zagadnień, wynikających z sąsiadowania z temi państwami. Na fakt ten jakoś nie zwracano dotychczas uwagi tak, jakby zapominano, że zdrowy kapitał lokacyjny, którego nam potrzeba, jest płochliwy. Nie ulega kwestji, że powołane do tego sfery zrobią wszystko, aby wszelkie niejasności pod tym względem w miarę możności usunąć i wytworzyć jakieś konkretne formy wzajemnej współpracy.

Poważnie psuje zaufanie do naszego rynku kredytowego zagranicą chaotyczne i bezsensownie nieskoordynowane kształtowanie się kursów naszych walorów długoterminowych na giełdach w kraju i zagranicą. Oto przytaczamy kilka przykładów tego anormalnego stanu rzeczy. Niedawno emitowaną po kursie 92 za sto 7% pożyczkę stabilizacyjną notują w New Jorku i Londynie około 90 dol., gdy tymczasem lokuje się zagranicą niewielkie ilości listów zastawnych Towarzystwa Kredytowego Przemysłu Polskiego po 82—83 za 7%-we dolarowe a po 88 za takież 8%-we. Na rynku warszawskim można kupić wszelkie ilości 8% listów zastawnych w złotych w złocie Państwowego Banku Rolnego i Banku Gospodarstwa Krajowego po 92 za 100, jak również 8% listy zastawne Towarzystwa Kredytowego Ziemskiego w Warszawie po 82. Przykładów takich moglibyśmy podać bardzo dużo. Dziwimy się tylko, że sfery finansowe niedoceniają należycie ujemnego wpływu tych anomalji na nasz kredyt zagranicą.

Czy zagranica, mając do wyboru 8%-we listy zastawne w dolarach Towarzystwa Kredydowego Przemysłu Polskiego, posiadające jaknajdalej idące gwarancje terminowej spłaty, po 88—89 za 100 nabędzie 7% obligacje pożyczki

stabilizacyjnej po 92? Zresztą papiery o identycznem oprocentowaniu można nabyć po po 82—83, jak naprz. 7%-we listy zastawne wymienionego towarzystwa. Nic więc dziwnego, że w tych warunkach obligacje polskich pożyczek państwowych zagranicą kształtują się słabo i nie są przedmiotem większych obrotów. Taki stan rzeczy nie pochodzi z braku zaufania do rządu, lecz jest naturalnym skutkiem chaosu, panującego na rynku naszych papierów długoterminowego kredytu.

Odbija się to ujemnie na dopływie kapitału lokacyjnego do Polski. Obecnie po zaciągnięciu pożyczki stabilizacyjnej i uporządkowaniu waluty nie będziemy mogli dać kapitałowi obcemu takich korzyści, jakie mu mogą dostarczyć przytoczone papiery długoterminowego kredytu. Chyba, że podnieślibyśmy stopę dyskontową. Sprawa nieskoordynowanych kursów na naszym rynku obligów długoterminowych zasługuje na baczną uwagę sfer do tego powołanych i powinna być w interesie naszego kredytu możliwie szybko uporządkowana. Tylko wtedy przestaniemy robić sobie samym konkurencję.

Przechodząc do naszego handlu zagranicznego, należy zwrócić uwagę, że deficyt za rok 1927 przekroczy prawdopodobnie kwotę 40.000.000 dolarów. Rzuca w oczy wzrost pozycji konsumcyjnych, co nie należy tłumaczyć jakiem zwiększeniem się siły nabywczej mas, lecz lepszemi warunkami płatności i dostępniejszą ceną towarów zagranicznych. Fakt ten skłonił Bank Polski do wprowadzenia lombardu weksli 3—6 miesięcznych. Ostateczne rozwiązanie problemu stawek celnych w kierunku dostosowania ich do obecnego niższego poziomu złotego — jest bardzo skomplikowane ze względu na szereg specjalnych umów handlowych z różnemi państwami. Bądź co bądź jednak należy się zająć lepiej zbadaniem zdolności konkurencyjnej naszego przemysłu i jego możności eksportowych.

Szereg branż uprawia eksport na koszt rynku wewnętrznego t. j. pokrywając ewentualne straty na wywozie wyższemi cenami krajowemi. Węgiel naprz. i cukier czynią od dłuższego czasu starania o podniesienie cen krajowych. Starania te są skazane na niepowodzenie, ponieważ ceny cukru i węgla na rynku krajowym są znacznie wyższe od cen zagranicznych. Pozatem prawie wszystkie cukrownie dały znaczne zyski za rok 1926—1927, między innemi i wielka cukrownia Opalenica przyznała aż 25% dywidendy, nie licząc dywidendy 12% wypłaconej za rok ubiegły przez Bank Cukrownictwa, który zajmuje się sprzedażą produkcji cukrowni. Mylny jest pogląd niektórych małych cukrowni w b. zaborze rosyjskim, aby konsument krajowy drogą przepłacania za towar pomagał im do wytrzymania konkurencji ze strony lepiej zorganizowanych cukrowni Zach. Polski, które — notabene — płacą poważny haracz na rzecz t. zw. cukrownictwa kongresowego. Jedynem wyjściem z tej sytuacji będzie wkroczenie na drogę racjonalnych inwestycyj i racjonalnej gospodarki. Jakie to daje wyniki, widzimy z bilansu cukrowni Chodorów (Małop. Wsch.), która — choć położona jaknajdalej od Gdańska i ponosząca wskutek tego duże straty na eksporcie — wypłaca za 1927 r. **16% dywidendy** — po przeznaczeniu znacznych sum na rezerwy i remunerację dla pracowników.

Na zakończenie podkreślamy, że dążeniem sfer rządowych powinno być niedopuszczenie do dalszego wzrostu cen, b. groźnego dla budżetu państwowego i kształtowania się konsumcji. Jak wiadomo budżet obejmuje — po za wydatkami na administrację i armję — bardzo ograniczone wydatki rzeczowe, na które do tej pory nie było pokrycia. Nie ulega kwestji, że sprawa poborów urzędniczych i podoficerskich będzie musiała być uregulowana w najkrótszym czasie — drogą większej podwyżki. O ile nam wiadomo, rząd czyni odpo-

wiednie przygotowania — w interesie dobrego funkcjonowania aparatu urzędniczego, który przy dotychczasowych zarobkach pozostawiał wiele do życzenia. Nie mniej aktualną staje się sprawa przeprowadzenia szeregu inwestycyj kolejowych i drogowych, których nie można odkładać od infinitum do czasu przyjścia kapitału z zagranicy. W tym okresie budżet będzie musiał doznać pewnej ewolucji, bardzo czułej na wszelką zwyżkę cen.

Otóż mimo wykazywanego oficjalnie ułamkowego wzrostu drożyzny — faktem jest, że w ub. miesiącu ważniejsze produkty znacznie podrożały. I tak następujące produkty znacznie podrożały w tym czasie — skóry twarde o 20 — 25 %, porto pocztowe 25 %, łódzkie wyroby bawełniane 22 %, nafta o 20 %, drzewo 25 % i t. d. Pozatem grozi nam podniesienie cen szkła, pomimo i tak wielkiej drożyzny materjałów bawełnianych, która może się, odbić ujemnie na budzącym się z długoletniego letargu powojennego ruchu budowlanego w Polsce.

Najważniejszem w tym wypadku jest to, że w celu niedopuszczenia do obniżenia i tak już niskiego w kraju „standart of life" — za wzrostem cen artykułów pierwszej potrzeby iść musi podwyżka zarobków, która — nie kompensowana podniesieniem wydajności — podraża produkcję i odbiera jej zdolność konkurencyjną. Pozatem w kraju, o tak niskiem — w porównaniu z zagranicą — spożyciu wewnętrznem, wszelka drożyzna redukuje konsumcję, ze względu na małą zasobność materjalną szerokich mas tembardziej, że od dłuższego czasu zarobki nie idą w parze z ruchem cen. Kto wie, czy ważniejszem zadaniem rządu, niż forsowanie za wszelką cenę eksportu, nie będzie rozwijanie konsumcji wewnętrznej drogą stworzenia jakiegoś zdrowego stosunku między ruchem cen, a wzrostem zarobków.

Inż. R. Szaniawski.

ZADANIA PUBLICYSTYKI UBEZPIECZENIOWEJ.

JESTEŚMY ŚWIADKAMI skupiania i organizowania korporacyjnego polskiej prasy gospodarczej. Obok doniosłego znaczenia tego faktu dla „standaryzacji" pracy naszych dziennikarzy wypada podkreślić to zdarzenie ostatnich tygodni jako symptomat ciągłego uszlachetniania tej placówki społecznej, jaką jest prasa ekonomiczna. Nie ulega żadnej wątpliwości, że nigdy może dotychczas w naszem życiu państwowem momenty gospodarcze tak żywo jak obecnie nie przemawiały do umysłów, tak nie absorbowały zainteresowań. Zjawisko to zupełnie zrozumiałe: niechęć do uszczuplonych w swych kompetencjach ciał ustawodawczych odwróciła uwagę społeczeństwa od kwestji par excellence „politycznych", zaczęto baczniejszą uwagą darzyć sprawy życia codziennego. Problemy budżetu, bilansu handlowego i płatniczego, organizacji przemysłu, rolnictwa, handlu, eksportu i rynku kredytowego — oto główne pola, na których skupia się dyskusja. Mówiąc językiem ekonomistów: nastąpiła zwyżka popytu za myślą ekonomiczną. Brzmi to nieco dziwacznie, ale tak jest: artykuły, broszury, czasopisma ekonomiczne znajdują rychlej zbyt niż np. literatura piękna. Jest to objaw zdrowia, a raczej objaw niewątpliwego powrotu do zdrowia. Taksamo jak Rzesza Niemiecka po roku 1870 ujawniła swe siły raczej na polach twórczości ścisłej i prawodawczej niż na polu literatury pięknej, tak i nasze młode państwo — aczkolwiek bynajmniej nie zasilone olbrzymiemi sumami zwycięskich odszkodowań wojennych rozwija się raczej w kierunku t. zw. pracy realnej. Takiemi pionkami owej pracy realnej są pisarze ekonomiczni, a wśród nich publicyści.

Liczne przykłady stwierdzają istnienie sprzyjających warunków dla prasy gospodarczej w Polsce współczesnej, co więcej: przed jej rozległemi horyzontami coraz liczniejsze rozsnuwają się zadania. Nie tutaj miejsce dla traktowania wszystkich jej licznych zadań. Można jednak i należy zwrócić uwagę na zadania publicystyki ubezpieczeniowej w Polsce.

Nie jest to pole nowe, a już zupełnie nie ugór. Z lat przedwojennych, lat wojny i okupacji zachował nam się wcale pokaźny dorobek w postaci szeregu prac zamieszczanych w „Ekonomiście". Niestety lata niepodległości nie mogą się na łamach tego, dla swego wieku i kierunku prawdziwie czcigodnego czasopisma, poszczycić równie bogatą publicystyką ubezpieczeniową. Oprócz pracy Dyrektora P.U.K.U. d-ra Grubera nic na tych łamach o ubezpieczeniach się nie pojawiło. Trzebaby z wyżyn tej strażnicy coś o ubezpieczeniach polskiemu życiu gospodarczemu powiedzieć. Wspomnieć należy również — raczej kronikarskie niż publicystyczne prace prof. Biskupskiego w „Ruchu Prawniczym, Ekonomicznym i Socjologicznym". Zasługą tego kwartalnika poznańskiego jest w naszej dziedzinie skrupulatne zestawienie bibljografji czasopisemnej. Należy to gorąco pochwalić, aczkolwiek tego rodzaju prace przekraczają zakres publicystyki ubezpieczeniowej. Pierwszem zadaniem naszej publicystyki jest zainteresowanie szerokiego ogółu sprawami ubezpieczeniowemi przez rozszerzenie technicznej platformy dyskusyjnej, a to przez otwarcie na łamach np. „Gazety Bankowej", „Przeglądu Gospodarczego" etc. stałych działów ubezpieczeniowych. Ściągnie się przez to uwagę najzdolniejszych ekonomistów i podniesie dyskusję na poziom — nieakademicki, bo nie o teorję, lecz o praktykę chodzi,—lecz na poziom poważny i płodny.

Taksamo jak prawnik, który ma trojakie zadanie wobec martwej litery prawa, tak i publicysta ekonomiczny, a w szczególności w dobie zarysowywania się nowych i stałych już dróg naszego świata ubezpieczeniowego — publicysta ma trojakie zadanie w stosunku do polityki ubezpieczeniowej: adiuvare, supplere, corrigere!

1. Adiuvare. Ma on popierać politykę ubezpieczeniową, gdy chodzi o konsolidację, gdy chodzi o ograniczenie konkurencji stawek i warunków polisowych, gdy chodzi o standardyzację prowizji i innych kosztów administracyjnych na poziomie racjonalnym i t. d. Na tem polu niema różnych polityk, niema polityki państwowej i innej jakiejś odmiennej, prywatnej polityki takiego czy innego Towarzystwa, tutaj publicysta ubezpieczeniowy występuje w imieniu dobra powszechnego.

2. Supplere. Ma on uzupełniać istniejące braki, gdy chodzi nie o fałszywe kroki polityki ubezpieczeniowej, lecz gdy brak jeszcze zdecydowanego poglądu. Przykładem będzie tutaj cały problem prawodawstwa o umowie ubezpieczenia względnie brak takiego ogólno-polskiego prawodawstwa. Publicystyka ubezpieczeniowa w tej odłogiem leżącej dziedzinie, którą w naszej literaturze prawno-ubezpieczeniowej postawił adwokat Bolesław Rotwand, ma niezmiernie wiele do nadrobienia.

3. Corrigere. Wszelką politykę prowadzą ludzie, niezawsze ludzie w młodem państwie najbardziej odpowiedni. Nie jest rzeczą wykluczoną, by ludzie ci nie ulegali pomyłkom. Na straży winna stanąć tutaj publicystyka ubezpieczeniowa. Winna zwracać uwagę na popełnione błędy, co ważniejsza na projektowane błędy, winna uprzedzać ich szkodliwe skutki. Jest to zadanie najtrudniejsze, gdyż wymaga wielkiego taktu i powagi. Łatwo bowiem jest krytykować i krytykując fakty, obrazić i zniechęcić ludzi. Tutaj trudno ustrzec się zarzutu stronniczości, tutaj trudno ustrzec sie przed własnym temperamentem publicysty, wykształconego na prasie codziennej. Jest to jednak

zadanie najszczytniejsze, gdyż dostępne jedynie dla ludzi wolnych i niezaangażowanych w interesach prywatnych.

Tyle o zadaniach publicystów ubezpieczeniowych par excellence.

Nie sądzimy aby publicystyką ubezpieczeniową miały się zajmować wyłącznie osoby stojące poza praktycznym biegiem spraw ubezpieczeniowych! Bynajmniej. Wydaje się nam, że raczej należałoby na łamach fachowych pism ubezpieczeniowych — śladem niemieckiej Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft — otworzyć dział, poświęcony wyłącznie opinjom praktyki ubezpieczeniowej, sui generis „Sprechsaal", jak to trafnie nazwano we wspomnianem czasopiśmie. W ten sposób stworzonoby pomost między teorją, praktyką, polityką i publicznością publicysty z powszechną wszystkich korzyścią.

S.

MIĘDZYNARODOWA KONFERENCJA W SPRAWACH UBEZPIECZEŃ ANORMALNYCH.

Podczas VIII Międzynarodowego Kongresu dla Wiedzy Ubezpieczeniowej odbyła się w Londynie również rozmowa między obecnemi tam Zastępcami kilku Związków i Organizacji Reasekuracyjnych dla ubezpieczeń anormalnych. Podczas tych rozmów rzucono projekt powołania ponownej konferencji wszystkich obecnych tam do Wiednia. Konferencja ta odbyła się w Wiedniu 28 i 29 listopada 1927 r. w sali posiedzeń Izby dla Handlu, Rzemiosł i Przemysłu, W konferencji udział brali delegaci z następujących państw: Rzeczpospolita Czechosłowacka, Danja, Finlandja, Włochy, Jugosławja, Rumunja, Szwecja, Austrja. Działające **w Holandji** Towarzystwo Ubezpieczeń anormalnych zgłosiło swój udział w konferencji i jedynie wskutek powstałych w ostatniej chwili przeszkód uniemożliwiających przyjazd jej delegatowi, na konferencji zastąpione nie było.

Konferencja została otwarta przez prezesa Wiedeńskiego Związku dla Ubezpieczeń anormalnych, poczem na jego wniosek przewodnictwo objął przy żywych oklaskach uczestników konferencji pan **Sven Palma** ze Stockholmu, który również przewodniczył podczas wspomnianych wyżej rozmów w Londynie.

Konferencja została ze strony rządu austrjackiego w dłuższem przemówieniu serdecznie powitana.

Przedmiotem obrad był szereg ważnych, teoretycznych i praktycznych kwestji z dziedziny Ubezpieczeń anormalnych. W pierwszym dniu posiedzeń omówione zostały praktykowane w różnych związkach metody wyboru ryzyk i możliwość wzajemnej wymiany doświadczeń. Drugi dzień konferencji poświęcony był głównie wypowiadaniu się co do możliwości ulepszenia statystycznych i technicznych podstaw ubezpieczeń anormalnych.

Rezultat całokształtu obrad ujęty został w następującej rezolucji:

Związki i Organizacje Reasekuracyjne zastąpione na konferencji zgadzają się na zawarcie stałej kooperacji odnośnie kwestji naukowych i praktycznych ubezpieczeń anormalnych, przyczem przedewszystkiem uwzględniona ma być wolna wymiana doświadczeń.

Dla tych celów służyć mają:

1. Perjodyczne, co rok lub co 2 lata odbywać się mające zebrania, które winny mieć miejsce na zmianę w siedlisku poszczególnych Związków i Organizacji Reasekuracyjnych.

2. Regularne piśmienne stosunki pomiędzy Związkami i Organizacjami Reasekuracyjnemi, przyczem prowadzenie spraw obowiązuje każdorazowo ten Związek lub tę Organizację Reasekuracyjną w której siedlisku najbliższe zebranie odbyć się ma. Następne zebranie międzynarodowe odbyć się ma w Kopenhadze.

Jednocześnie uchwalono, kilka Towarzystw Reasekuracyjnych, które w większym stopniu pracują w dziedzinie ubezpieczeń anormalnych i na powyższą konferencję jedynie ze względów formalnych zaproszone być nie mogły, obecnie zaprosić do przyjęcia udziału w uchwalonej międzynarodowej kooperacji.

Dla omówienia związanych z wykonaniem powyższych uchwał kwestji powołano ściślejszy komitet, w którym zastąpione będą wszystkie odnośne państwa.

Ze względu na szczupłość miejsca, jakie tu jest do rozporządzenia, nie może być umówionym bliżej szereg referatów ciekawych, które w toku konferencji wygłoszone były.

Przebieg konferencji pozwala przypuszczać, iż na konferencji tej założono kamień węgielny pod nowe, stałe międzynarodowe urządzenie, od którego spodziewać się można wartościowych poczynań.

KRONIKA KRAJOWA.

PRZEGLĄD PRAWODAWSTWA.

W Nr. 106-tym Dziennika Ustaw Rz. P. z 2 grudnia 1927 roku, poz. 911 ukazało się Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dn. 24 listopada 1927 r. o ubezpieczeniu pracowników umysłowych, zaś w Nr. 118-tym z 31 grudnia 1927 r. poz. 1016 zostało zamieszczone Rozporządzenie Ministra Pracy i Opieki Społecznej z dn. 22 grudnia 1927 r. o wykonaniu wyżej wymienionego rozporządzenia.

RÓŻNE.

Państwowy Instytut Eksportowy zawiadamia, że Bank Gospodarstwa Krajowego nawiązał stosunki z japońskim bankiem „Sumitomo Bank“ w Osaka. W ten sposób załatwiona została pozytywnie sprawa ułatwienia naszym eksporterom bezpośrednich stosunków bankowych z Japonją, brak czego dawał się dotkliwie odczuć.

KRONIKA ZAGRANICZNA.

DOTYCHCZASOWE WYNIKI NIEMIECKICH UBEZPIECZEŃ KREDYTU EKSPORTOWEGO.

(Dane statystyczne ministerstwa gospodarki Rzeszy).

W dniach od 20 do 22 lipca r. b. obradowała t. zw. „wielka komisja“ niemiecka, specjalnie w tym celu, ażeby omówić dotychczasowe doświadczenia, poczynione w zakresie ubezpieczeń kredytu eksportowego. Po zamknięciu ostatniego posiedzenia został wprawdzie ogłoszony komunikat, jednakże nie zawierał on żadnych danych ani o treści ani o wynikach przeprowadzonej dyskusji. Komisja postanowiła, że jej obrady należy raczej uważać za poufne, a uczestnicy obrad musieli się zobowiązać do niepodawania do publicznej wiadomości żadnych absolutnie informacji, dotyczących przebiegu obrad.

Ale oto pewien urzędnik ministerstwa gospodarki Rzeszy ogłosił, właśnie obecnie, w jednym z dzienników bardzo ciekawy artykuł na temat dotychczasowej działalności niemieckich ubezpieczeń kredytu eksportowego. Artykuł ten, jako zawierający pierwsze dane statystyczne z tej dziedziny, w najwyższym stopniu zasługuje na powszechne zainteresowanie.

Do chwili obecnej przyjętych zostało ogółem 3,629 wniosków o ubezpieczenie kredytu eksportowego na ogólną sumę faktur 56,6 miljonów marek. Z sumy tej na kontynent europejski przypada nieco mniej niż połowa, natomiast

więcej niż połowa, a mianowicie 31,2 miljonów marek przypada na Anglję i kraje pozaeuropejskie. Z tej ostatniej sumy przypada:

20,6 milj. marek na Środkową i Południ. Amerykę,
4,6 „ „ „ Azję,
2,6 „ „ „ Anglję wraz z posiadłościami,
2,0 „ „ „ Stany Zjedn. Amer. Północn.
i 1,4 „ „ „ Afrykę.

Zarówno dla kół eksporterów jak i dla kół ubezpieczeniowców są interesujące następujące dane cyfrowe, dotyczące udziału najważniejszych państw w tych operacjach:

Na	Brazylję	przypada	5,5	miljonów marek,
„	Rumunję	„	4,1	„ „
„	Portugalję	„	3,9	„ „
„	Kolumbję	„	3,6	„ „
„	Jugosławję	„	3,0	„ „
„	Grecję	„	2,6	„ „
„	Meksyk	„	2,5	„ „
„	Polskę	„	2,5	„ „
„	Turcję	„	2,2	„ „
„	Argentynę	„	2,1	„ „

Z dalszych danych wynika, że w niemieckich ubezpieczeniach kredytu eksportowego biorą również udział—w sumach nieco mniejszych, ale bądź co bądź wcale pokaźnych — Bułgarja, Łotwa, Włochy, Francja, Hiszpanja, Węgry, Palestyna, Kuba i Wenezuela.

Z kolei co się tyczy udziału poszczególnych krajów niemieckich czy też centrów handlowych, to, jak wynika z przytoczonych danych statystycznych, na pierwszem miejscu stoi Hamburg, którego udział wyraża się cyfrą 18 proc., na drugiem i trzeciem miejscu — Nadrenja i Saksonja, każda z nich po 15 proc., na czwartem dopiero miejscu Berlin z kwotą 10,3 proc., na piątem miejscu Westfalja i Zagłębie Ruhry — 9 proc. i t. d.

Dla stosunków handlu eksportowego, a w szczególności dla przyszłych możliwości eksportowych w pojedyńczych gałęziach handlu do krajów słabo uprzemysłowionych, a zwłaszcza do krajów zamorskich, jest charakterystyczna zwłaszcza ta okoliczność, że z ubezpieczeń kredytu eksportowego w najszerszej mierze korzystały: tekstylny handel eksportowy, handel drobnych towarów metalowych, handel galanteryjny i handel zabawkarski, a więc wogóle handel artykułów codziennego użytku. Szczególnie uderzające jest to, że podczas gdy wyżej wzmiankowane gałęzie handlu reprezentują łącznie udział w wysokiej kwocie 52,6 proc. obrotu ogólnego, potężny niemiecki przemysł stalowy i żelazny jest reprezentowany małą kwotą 9 proc., a przemysł maszynowy — tylko 6,3 proc., dalej, na przemysł środków spożywczych przypada 1,4 proc., a na produkty rolne— zaledwie tylko 0,2 proc. ogólnej sumy ubezpieczenia.

Wszystkie wyżej przytoczone dane liczbowe odnoszą się wyłącznie do t. zw. „planu A" ubezpieczeń kredytu eksportowego, natomiast co się tyczy „planu B", stworzonego przez hamburskich eksporterów, to w tej sprawie jest podana jedynie lakoniczna informacja, że z tej instytucji korzystano w minimalnych rozmiarach, a mianowicie na łączną sumę pół miljona marek. Co się tyczy strat hamburskiej organizacji ubezpieczeń kredytu eksportowego, to czytamy w artykule, że wobec wielkiej liczby tranzakcji, będących wciąż jeszcze w toku i nie zamkniętych, jest dotychczas jeszcze niemożliwem podać konkretne dane w tej mierze,— że jednak już teraz można powiedzieć, iż nie należy oczekiwać godnych uwagi strat ani dla ubezpieczycieli niemieckich ani dla skarbu Rzeszy.

Dla niemieckich kół ubezpieczających ma specjalnie doniosłe znaczenie uchwała, dotycząca zwiększenia normalnego okresu biegu ubezpieczenia z 4 na $4\frac{1}{2}$ miesiąca, dzięki czemu zostało umożliwione, że zamorskie tranzakcje akceptowe, wymagające do swego zamknięcia z reguły okresu 90 lub 120 dni, mogą być zamknięte w okresie biegu ubezpieczenia bez konieczności prolongowania ubezpieczenia na nowy okres. Oprócz powyższej zmiany również niektóre inne postanowienia ogólnych warunków ubezpieczeniowych otrzymały nowe i rzeczywiście ulepszone ujęcie; jednakowoż rzeczy podstawowe pozostały nadal bez zmiany.

W końcu omawianego tu przez nas artykułu jest wspomniane, że ze strony kół handlowych jest czyniony zarzut, iż składka ubezpieczeniowa jest zbyt wysoka; jak się zdaje jednak, „wielka komisja" zdecydowała nie uwzględnić życzenia kół handlowych co do zmniejszenia składki. Wskazuje się raczej na to, że w angielskich ubezpieczeniach stawki składek nie są niższe, oraz na to, że zresztą przy ryzykach jakościowo lepszych i przy tranzakcjach o mniejszej rozpiętości zysku i dalszych celach kredytowych normalna składka ubezpieczeniowa bywa nieraz, w drodze ulgi, znacznie zmniejszona, przyczem w niektórych wypadkach zmniejsze-

nie to dochodzi aż do połowy wysokości normalnej składki.

Jakkolwiek bardzo są interesujące powyższe dane o dokonanych w ciągu tak krótkiego czasu postępach niemieckich ubezpieczeń kredytu eksportowego, to jednak, wobec braku najważniejszych danych cyfrowych, a mianowicie danych, dotyczących strat, zaleca się zaczekać jeszcze z wydaniem ostatecznej opinji o przyszłych możliwościach rozwoju w zakresie tej gałęzi ubezpieczeń. Jednak w każdymbądź razie dotychczas poczynione doświadczenia są tego rodzaju, że koła gospodarcze, zainteresowane w eksporcie, powinny w najwyższym stopniu zainteresować się również sprawą ubezpieczenia kredytu eksportowego, a co za tem idzie, powinien też znacznie, i to w szybkiem tempie, rozszerzyć się krąg ubezpieczających i zapewne to-też nie popełnimy błędu, jeżeli tu wyrazimy przypuszczenie, że zapomocą opublikowania powyżej przytoczonych wcale pięknych rezultatów działalności w tym zakresie niemieccy ubezpieczyciele świadomie pracują na rzecz zwerbowania nowych zastępów klijenteli.

Równolegle z temi dążeniami odnośne towarzystwa ubezpieczeń dążą też do dalszego rozwinięcia wzajemnych pomiędzy niemi stosunków międzynarodowych w celu ułatwienia i ulepszenia służby informacyjnej oraz w celu międzynarodowej wymiany ryzyka ubezpieczeniowego pod postacią wzajemnej reasekuracji. Tak np. towarzystwo „Hermes“ przed niedawnym czasem zawarło z rozmaitemi zagranicznemi towarzystwami ubezpieczeń szereg umów, na mocy których towarzystwa te podjęły się sprawdzać pod względem solidności kupieckiej te wszystkie tranzakcje eksportowo - ubezpieczeniowe, które są proponowane towarzystwu „Hermes”, a które dotyczą importerów danego kraju, a prócz tego biorą też udział w tranzakcjach pod postacią reasekuracji. Ale też i naodwrót, towarzystwo „Hermes” podjęło się identycznie sprawdzać tranzakcje, a raczej wnioski ubezpieczeniowe, zagraniczne, dotyczące niemieckich importerów, oraz dokonywać również reasekuracji do pewnej sumy.

Towarzystwo „Hermes“ zawarło dotychczas takie umowy z towarzystwami: „Trade Indemnity Company“ (Anglja), „Urbaine Credit“ (Francja), „Eidgenössichen Versicherungs — A. G.“ (Szwajcarja), „Nederlandschen Crediet - verzekering Maatschappi“ (Holandja) i „Nya Försäkringsaktiebolaget Hansa“ (Szwecja), a pozatem jeszcze utrzymuje ścisły kontakt z niektóremi zagranicznemi towarzystwami, które uprawiają ubezpieczenie kredytu eksportowego jako gałąź uboczną. Powyższa spólnota interesów została ostatnio jeszcze rozszerzona przez przystąpienie do niej Czechosłowackiego Zakładu Ubezpieczenia Kredytu w Pradze.

Z powyższego widać, że ubezpieczenie kredytu eksportowego wogóle, a niemieckie w szczególności, w ciągu kilku miesięcy uczyniło nadzwyczajne postępy i znajduje się na najlepszej drodze ku temu, ażeby stać się pewnego rodzaju ponadpaństwową organizacją, która, odpowiednio do międzynarodowego charakteru stosunków handlowych i zapomocą szeroko rozgałęzionej sieci umów o wymianie ryzyka ubezpieczeniowego, byłaby zdolną postawić międzynarodową wymianę towarową na nowych a mocnych fundamentach.

NIEMCY.

NIEMIECKIE UBEZPIECZENIA ZAGRANICZNE I SPRAWA WALORYZACJI.

Niemiecka ustawa waloryzacyjna z r. 1924 nie uregulowała sprawy waloryzacji w Niemczech całkowicie i ostatecznie, albowiem ustawa ta nie uwzględnia w dostatecznej mierze ani ubezpieczeń obywateli Rzeszy w towarzystwach zagranicznych, które rozwijały działalność przed wojnę na terytorjum Rzeszy, ani też ubezpieczeń obywateli innych państw, dokonanych przed wojną przez towarzystwa niemieckie. A ponieważ i traktat pokojowy uregulował te sprawy w sposób bardzo niedostateczny, więc w przeważnej ilości wypadków nie pozostaje nic innego, jak tylko szukać rozwiązania tych spraw w drodze bezpośrednich rokowań i porozumienia. Rokowania takie są w przeważnej części już przeprowadzone i pomyślnie zakończone, a po części będą zakończone w najbliższej przyszłości.

Obywatele Rzeszy, ubezpieczeni w angielskich towarzystwach, zawarli z temi towarzystwami umowy wyrównawcze albo za pośrednictwem niemiecko-angielskiego mieszanego trybunału rozjemczego, albo w drodze bezpośredniego porozumienia. Na zasadzie tych umów, ubezpieczenia życiowe zostały zwaloryzowane w wysokości od $12\frac{1}{2}\%$ do 45%, zależnie od specjalnych warunków różnych towarzystw; większość towarzystw angielskich zaakceptowała waloryzację w wysokości 30%. Umówione

stawki waloryzacyjne odnoszą się nie do sum ubezpieczenia a do rezerw składkowych według ich stanu z dnia 31 grudnia 1922 r.

Z amerykańskiemi towarzystwami rokowania są jeszcze w toku, albowiem towarzystwa te gotowe są zaspakajać pretensje swych niemieckich ubezpieczonych tylko w takiej mierze, w jakiej czyni to niemiecka ustawa waloryzacyjna, podczas gdy niemieckie sądy stoją na stanowisku, że zawarte zagranicą ubezpieczenia winny być zwaloryzowane nie według ograniczających zasad niemieckiej ustawy waloryzacyjnej a całkiem poza jej ramami i przytem w wysokości, odpowiedniej do pełnej równowartości (w markach złotych) osiągniętego zysku z odnośnych polis.

W związku z Ameryką, a w szczególności w związku z niedawnemi doniesieniami o częściowem zwolnieniu z pod sekwestru niemieckiej własności w Ameryce, nie od rzeczy będzie wspomnieć tutaj o takim fakcie. Gdy Stany Zjednoczone wypowiedziały wojnę Niemcom, Monachijskie Towarzystwo Reasekuracyjne (Münchener Rückversicherungsgesellschaft), które rozwijało w Ameryce działalność na wielką skalę, odstąpiło wszystkie swe amerykańskie umowy reasekuracyjne amerykańskiemu towarzystwu „First Reinsurace Co.“, z którem pozostawało w bardzo zaprzyjaźnionych stosunkach. A ponieważ rząd St. Zjednoczonych odmawia uznania odnośnej umowy, a w dodatku zasekwestrował też cały znajdujący się w Ameryce majątek wzmiankowanego towarzystwa monachijskiego, więc wytoczyło ono przed Sądem Najwyższym w Waszyngtonie skargę o uznanie rzeczonej umowy oraz dodatkową skargę o zwrot przynajmniej 50.000 dolarów, gdyby pierwsza skarga miała być odrzucona. Jednakże obie skargi zostały odrzucone.

Wreszcie nadmienimy, że szwajcarscy obywatele, którzy przed wojną zawarli umowy ubezpieczeniowe z niemieckiemi towarzystwami, — o ile płatność tych ubezpieczeń już-to naskutek śmierci, już-to naskutek nadejścia terminu przypadła w okresie pomiędzy 1 sierpnia 1919 r. a 9 lipca 1924 r., otrzymują zaspokojenie swych pretensji w wysokości 10% równowartości w markach złotych, pod tym jednak warunkiem, że nie otrzymali już ze skarbu szwajcarskiego wyrównania we frankach szwajcarskich na zasadzie odnośnej ustawy tego kraju. Jak wiadomo bowiem, rząd szwajcarski powziął po wojnie uchwałę wypłacenia odpowiednich zapomóg tym niezamożnym szwajcarom, którzy posiadali umowy ubezpieczeniowe w markach niemieckich i którzy naskutek inflacji w Niemczech musieliby ponieść dotkliwe straty.

NOWY PROJEKT NIEMIECKIEGO KODEKSU KARNEGO.

W Niemczech obecnie dużo i gorliwie pracuje się nad zmianą przestarzałego już a jednak wciąż obowiązującego kodeksu karnego, i rządowy projekt nowego kodeksu jest bardzo żywo omawiany w prasie fachowej, przyczem, oczywiście są wysuwane argumenty pro i kontra. Projekt kodeksu zawiera między innemi i takie postanowienia, które bezpośrednio zatrącają o interesy instytucji ubezpieczeniowych, a więc dlatego koła ubezpieczeniowe nie mogą być obojętne na to, jaką też postać ostateczną przybiorą odnośne postanowienia. Specjalnie ubezpieczeniowców muszą interesować te mianowicie artykuły kodeksu, które traktują o podpalaniu i o oszustwie ubezpieczeniowem. I niestety trzeba powiedzieć, że projektowane postanowienia, dotyczące tych dwuch przestępstw, zupełnie nie zadośćczynią interesom i postulatom instytucji ubezpieczeniowych. Ale bądź co bądź w porównaniu z obowiązującemi dotychczas postanowieniami w zakresie tych przestępstw nowe postanowienia stanowią pewien postęp, a mianowicie o tyle, że pojęcie oszustwa ubezpieczeniowego, które dotychczasowa ustawa stosowała tylko w dziedzinie ubezpieczenia ogniowego i morskiego, obecnie ma mieć zastosowanie ogólne t. zn. ma być rozciągnięte i na wszystkie rodzaje ubezpieczeń objektów. A więc na przyszłość miałby być karany za oszustwo ubezpieczeniowe każdy, kto pewien przedmiot, ubezpieczony od uszkodzenia, zniszczenia, utraty lub kradzieży, uszkodzi, zniszczy, lub usunie na stronę, czyniąc to z zamiarem uzyskania sumy ubezpieczeniowej dla siebie lub dla innej osoby, albo też z zamiarem przyczynienia straty instytucji ubezpieczeniowej. Jest godne uwagi, że w przeciwieństwie do dotychczasowej ustawy na przyszłość już sam „zamiar przyczynienia szkody instytucji ubezpieczeniowej“ stanowi fakt, uprawniający do stwierdzenia istnienia „zamiaru oszukańczego.“ Natomiast co się tyczy przestępstwa „podpalenia“ to pojęcie podpalenia (Brandstiftung) zostało, niestety, bardzo zwę-

żone, albowiem za czyn podpalenia ma być uważany nie sam fakt wzniecenia pożaru (Inbrandsetzung), a dopiero fakt spowodowania „pożaru o większem znaczeniu“, już-to ze względu na rozmiary pożaru, już-to ze względu na groźne niebezpieczeństwo, przezeń powodowane. A zatem projekt ustawy, gdy mówi o podłożeniu ognia (Brandlegung) pod cudze rzeczy, to postanawia, że czyn karygodny stanowi już samo choćby tylko wzniecenie ognia (Feuerbrunst), natomiast gdy mówi o podłożeniu ognia pod swoje własne rzeczy, to rozumie, że przestępstwo stanowi dopiero taki czyn podpalenia, który powoduje „niebezpieczeństwo dla ogółu.“ Takie stanowisko można objaśnić chyba tylko poglądem, że właściciel ma prawo swobodnego rozporządzania swojem mieniem i że tę swobodę rozporządzania wolno i należy ograniczać tylko wtedy, gdy przyczynia ona krzywdę innym.

Co się tyczy rozmiarów kar, to nowy kodeks, niestety, przewiduje całkiem niezrozumiałe złagodzenie odnośnych postanowień karnych, co jest tembardziej ubolewania godne, że właśnie wypadki umyślnego podpalenia i wypadki oszustwa ubezpieczeniowego nietylko nie stają się coraz rzadsze, ale, wręcz przeciwnie, mnożą się w sposób zaiste zastraszający. Ten bardzo smutny fakt został stwierdzony również i w Austrji, co też zmusiło tamtejsze towarzystwa ubezpieczeń do tworzenia własnych oddziałów wywiadowczych dla wykrywania sprawców umyślnych pożarów.

Wszystko powyższe biorąc pod uwagę, zarówno prywatne jak i publiczne instytucje ubezpieczeń od ognia widziały się zmuszone wystosować do rady państwa memorandum, w którym z punktu widzenia praktyki ubezpieczeniowej, żądają: 1.) ażeby, co się tyczy podpalenia cudzego mienia, zrezygnowano z zamierzonego wprowadzenia nowego i zupełnie zbytecznego pojęcia „Feuerbrunst“ (wzniecenie ognia), a natomiast ażeby zostało przywrócone ujęcie tej całej sprawy, znajdujące się w poprzednim projekcie z r. 1919, a dopuszczające daleko obszerniejszą interpretację, i 2.) ażeby kara za oszustwo ubezpieczeniowe połączone z podpaleniem została podwyższona do 10 lat ciężkiego więzienia.

NIEMIECKO-TURECKI TRAKTAT HANDLOWY.

Naskutek świeżo zawartego pomiędzy Niemcami, a Turcją traktatu handlowego i osiedleńczego będą wzajemnie uznawane również i instytucje ubezpieczeniowe każdego z obu krajów, otwierające swe siedziby lub filje na terytorjum drugiego kraju, z zastrzeżeniem jedynie, aby szanowały ustawy i rozporządzenia, które są lub będą obowiązujące na danem tetytorjum. Tego rodzaju instytucje jednej strony, działające na terytorjum drugiej strony, będą traktowane w ten sam sposób, co i własne towarzystwa ubezpieczeniowe danego kraju, i to zarówno pod względem nabywania ruchomości i nieruchomości, jak i pod względem uiszczania podatków i wszelkiego rodzaju opłat.

KOSZTA AKWIZYCJI W UBEZPIECZENIACH ŻYCIOWYCH.

Pewne nienormalne objawy, jakie w ostatnich czasach można było zauważyć w dziedzinie prowizji ubezpieczeniowych na tle walki konkurencyjnej, a które wywierały też wpływ na obliczanie wysokości składek, zniewoliły wreszcie władze kontrolne ubezpieczeń Rzeszy do interwenjowania w tych sprawach. Urząd kontroli ubezpieczeń prywatnych Rzeszy wydał mianowicie rozporządzenie, na mocy którego pozycja kosztów akwizycji, stanowiąca podstawę do obliczenia rezerwy składek, ma być ustalona w wysokości maksymalnej $3\frac{1}{2}\%$ sumy ubezpieczenia na r. 1927, w wysokości $3\frac{1}{4}\%$ na r. 1928 i wysokości 3% po r. 1928.

DALSZY ROZWÓJ UBEZPIECZEŃ ZWIERZĄT.

Jak już donosiliśmy niedawno, utworzona została świeżo w Niemczech Kasa dla chorych zwierząt. Obecnie dowiadujemy się o stworzeniu nowej gałęzi ubezpieczeń zwierząt, a mianowicie ubezpieczeń koni rasowych. Gałąź tę uprawia obecnia jedno jedyne tylko towarzystwo, a mianowicie Tow. Akc. ubezpieczeń koni i bydła „Veritas“. Godzi się zaznaczyć, że dla każdego gatunku koni rasowych są przewidziane odmienne warunki ubezpieczenia.

UBEZPIECZENIE KREDYTU EKSPORTOWEGO.

Podczas gdy dotychczas w zakresie ubezpieczeń kredytu eksportowego były ubezpieczane poszczególne transporty eksportowanych towarów, obecnie, w celu uproszczenia tych czynności, zostało wprowadzone t. zw. „łączne“ czyli

ogólne ubezpieczenie. Na zasadzie tego nowego ubezpieczenia eksporterzy będą mogli ubezpieczać nie pojedyńcze transporty czy wysyłki swych towarów, a całkowite swe dostawy do danego kraju, co, oczywiście, znakomicie uprości stosunki pomiędzy firmami eksportowemi a zakładami ubezpieczeń. Równocześnie prowadzi to do lepszego bez porównania podziału ryzyka, a tem samem umożliwia obliczenie wysokości składek w sposób, korzystny dla eksporterów

AUSTRJA.

ROZWÓJ UBEZPIECZEŃ SPOŁECZNYCH.

W okresie zimowym 1926/1927 ustawodawstwo austrjackie znajdowało się niemal całkowicie pod znakiem ubezpieczeń społecznych i trzeba przyznać, że uchwalone ustawy stanowią bardzo poważny postęp w tej dziedzinie (w dziedzinie ubezpieczeń społecznych). Ponadto gdy się jeszcze zważy, że Austrja, pomimo stabilizacji waluty, nietylko nie wyzdrowiała jeszcze pod względem gospodarczym ale nawet znalazła się w jeszcze cięższem położeniu, aniżeli przedtem, wówczas dopiero można właściwie ocenić dokonane dzieło, naskutek którego czynności gospodarcze, a mianowicie pracodawcy i pracobiorcy z jednej strony, a państwo i rozmaite korporacje publiczne z drugiej strony wzięły na siebie wielkie ciężary finansowe. Austrja w ten sposób weszła do szeregu państw, najwyżej rozwiniętych pod względem społecznym, i jest jeszcze wiele państw, pod względem gospodarczym znacznie silniejszych od Austrji, któreby mogły brać pod tym względem przykład z małej słabej Austrji.

Uchwalone ustawy bądź co bądź nie powstały z dnia na dzień, a są owocem długoletnich badań i roztrząsań; jednakże trzeba przyznać (a przynosi to prawdziwy zaszczyt austrjackim ustawodawcom), że odnośne dyskusje — jakkolwiek atmosfera parlamentarna w Austrji pod względem politycznym jest dość gorąca — miały przebieg stosunkowo rzeczowy i poważny.

Najpierw, a mianowicie dnia 27 grudnia 1926, została przygotowana „Ustawa o ubezpieczeniu pracowników". Podczas gdy dotychczas obowiązywało kilka odrębnych ustaw — o ubezpieczeniu od choroby, o ubezpieczeniu emerytalnem, o ubezpieczeniu od wypadków, etc. — i stosownie do tego istniał też szereg instytucji, każda oddzielnie dla odrębnego rodzaju ubezpieczeń, obecnie wszystkie te samodzielne dziedziny zostały objęte jednem ogólnem „ubezpieczeniem pracowników", a zarazem została też stworzona wspólna instytucja, obejmująca te wszystkie rodzaje ubezpieczeń, a mianowicie: od choroby, od nieszczęśliwych wypadków przy pracy, pogrzebowe, emerytalne, wdowie, sieroce, inwalidzkie i wreszcie posagowe. Dzięki takiemu połączeniu osiąga się, oczywiście, bardzo znaczne uproszczenie mechanizmu ubezpieczeń społecznych oraz wydatne zmniejszenie kosztów. Równocześnie został też przez nową ustawę rozszerzony krąg ubezpieczonych oraz zwiększona ilość rodzajów ubezpieczeń: a więc popierwsze, ustawa objęła również pewne kategorje funkcjonarjuszy publicznych oraz osób zatrudnionych w handlu, (które dotychczas były objęte ubezpieczeniem od chorób, a nie były objęte ubezpieczeniem emerytalnem) i podrugie, ustawa stworzyła nowe ubezpieczenie, posagowe, dla pracownic, porzucających pracę w przedsiębiorstwie naskutek zamążpójścia. Dalej ustawa wprowadziła też pewne zmiany, korzystne dla osób bliskich ubezpieczonego, przyczem krąg tej kategorji osób został rozszerzony na nieślubne towarzyszki życia („gospodynie", osoby prowadzące gospodarstwo).

„Ustawa o ubezpieczeniu robotników", która ukazała się wkrótce potem, a mianowicie dnia 1 kwietnia 1927, przewiduje ubezpieczenie robotników od chorób, od nieszczęśliwych wypadków, na starość, inwalidzkie i dla pozostałych po zmarłym i stanowi znaczne rozszerzenie dotychczas obowiązujących postanowień zarówno co do kręgu osób jak i co do rodzajów ubezpieczeń. Bądź co bądź ustawa ta ze względu na wciąż trwający w Austrji kryzys gospodarczy, z pewnemi drobnemi wyjątkami nie nabrała jeszcze mocy obowiązującej. Ubezpieczenie robotników w pełnym swoim zakresie ma być zrealizowane dopiero w pewnym późniejszym momencie, a mianowicie wtedy dopiero, gdy t. zw. „wskaźnik dobrobytu" (wskaźnik stanu zamożności) będzie świadczył o pomyślnem położeniu ekonomicznem Austrji; moment zaś taki będzie uważany za już nadeszły wtedy, gdy:

1) liczba bezrobotnych, pobierających ustawowe zasiłki dla bezrobotnych, spadnie do 100.000 (obecnie wynosi ona 150.000) i

2) gdy w wyniku wzrostu handlu zagranicznego, wzrostu frachtów wewnętrzno - krajowych i rozwoju krajowej produkcji rolnej nastąpi takie polepszenie ogólnej sytuacji gospodarczej, że

stanie się możliwem dźwiganie tych wielkich ciężarów materjalnych, kładących się na czynniki gospodarcze i na administrację publiczną naskutek wprowadzenia w życie ustawy o ubezpieczeniu robotników.

Natomiast tam, gdzie ubezpieczeni wyłącznie wpłatami swojemi tworzą cały fundusz ubezpieczeniowy,—tam ustawodawca rozwija swą działalność ustawodawczą już teraz, nie czekając na lepsze czasy; chodzi tu mianowicie o zorganizowanie państwowego ubezpieczenia osób, zatrudnionych nie w cudzem przedsiębiorstwie a we własnem, lub własną pracą zawodową. Rząd wychodzi przytem z założenia, że potrzeba ubezpieczenia od niezdolności do zarobkowania oraz ubezpieczenia osób, pozostałych po zmarłym, jest wśród warstwy samodzielnie zarobkujących równie wielka i równie nagła, jak i wśród warstwy osób, zatrudnionych stale w cudzych przedsiębiorstwach, ale z drugiej strony, że istotnie skuteczne ubezpieczenie, zdolne zabezpieczyć realną, trwałą i systematyczną opiekę jaknajszerszym kołom osób tej kategorji, potrzebujących ubezpieczenia, jest do pomyślenia li-tylko jako ubezpieczenie ustawowe o charakterze przymusu ustawowego. Przesłankami zaś ku temu są: jednakowo odczuwana, przez wszystkich wśród danej warstwy, potrzeba ubezpieczenia; całkowita „dosięgalność“, „uchwytność“ w stosunku do osób, obowiązanych do ubezpieczenia się; i wreszcie, solidnie zapewnione wpływanie do kasy instytucji składek ubezpieczeniowych.

W zasadzie trzy są grupy, wchodzące w rachubę, o ile chodzi o „samodzielne ubezpieczenie“, a mianowicie: handel i rzemiosło, rolnictwo i wolne zawody. Najpomyślniej przedstawia się sprawa w pierwszej grupie, t. j. w handlu i w rzemiośle, albowiem tutaj bezwątpienia najwcześniej ujawniła się potrzeba ubezpieczenia powszechnie odczuwana przez wszystkich obowiązkowych członków odnośnych stowarzyszeń zawodowych, oraz świadomość pożyteczności ubezpieczeń, a powtóre, ponieważ tutaj organizacje zawodowe, opierające się na ustawowych podstawach, dają mocne rękojmie możności „dosięgnięcia“ każdego z członków organizacji i zdolności ponoszenia świadczeń z tytułu składek ubezpieczeniowych. To ostatnie jest szczególnie ważne, albowiem obowiązkowe ubezpieczenie jest możliwe tylko wtedy, gdy wszyscy członkowie organizacji zawodowej regularnie wpłacają swoje składki, a stąd wynika dla organizacji obowiązek ponoszenia odpowiedzialności materjalnej za niedobory, za składki, wyjątkowo nie wpłacone, ewentualnie zalegające. W praktyce bowiem winno być w każdym bądź razie wykluczone posuwanie się aż do tego, ażeby zaległości składek od jakiegoś kupca czy rzemieślnika ściągać w drodze przymusu z taką bezlitosną bezwzględnością, któraby go miała rujnować.

W gospodarstwie rolnem i leśnem sprawa ubezpieczenia obowiązkowego stoi o wiele gorzej. W szczególności, nie mamy tutaj tak szeroko rozwiniętych organizacji zawodowych, jak to ma miejsce w handlu i rzemiośle, a następnie, wpływ dochodów jest tutaj mniej regularny, a nawet może ulegać w pewnych okresach poważnemu zachwianiu, czasem niespodziewanemu lub ogarniającemu odrazu i równocześnie wielką grupę gospodarstw, jak to bywa z nieurodzajami lub innemi klęskami żywiołowemi, gdy wskutek tego całe obszary stają się niezdolne do ponoszenia większych ciężarów materjalnych. Z tego powodu rząd austrjacki ma zamiar wprowadzenie lub niewprowadzenie obowiązkowego ubezpieczenia pozostawić do uznania sejmów krajowych, z tem tylko zastrzeżeniem, ażeby w odnośnej ustawie krajowej był ustalony bezwarunkowo obowiązek ponoszenia odpowiedzialności materjalnej przez dane organizacje zawodowe za zaległości składkowe.

Co się tyczy wolnych zawodów, to tutaj rząd ma zamiar dać im tymczasowo możność korzystania z państwowych ubezpieczeń w drodze przyłączania się dobrowolnego do instytucji ubezpieczeń państwowych; przytem, odnośnym przymusowym organizacjom zawodowym, — tam, gdzie takowe istnieją (jak izby lekarskie, adwokackie, i t. p.), — ma być pozostawione do uznania decydowanie o tem, czy nadać temu ubezpieczeniu charakter przymusowy, obowiązujący wszystkich członków danej organizacji. (Ubezpieczenie notarjuszy i kandydatów notarjalnych zostało w Austrji już przeprowadzone w drodze ustawy).

Ubezpieczenie przymusowe ma obejmować ubezpieczenie renty na starość i ubezpieczenie na wypadek śmierci; przytem jednak obowiązkowo ubezpieczonym ma być dana możność dodatkowego ubezpieczenia się w drodze zwiększenia składek, — i to zarówno pod postacią jakiegoś innego rodzaju ubezpieczenia jak np. od choroby, od niezdolności do pracy,

i t. d., jak i pod postacią zwiększenia sumy ubezpieczeniowej w ramach danego rodzaju ubezpieczenia.

Wyżej wzmiankowane ubezpieczenie notarjuszy i kandydatów notarjalnych obejmuje już jednak, w sposób obowiązkowy, również i ubezpieczenie od niezdolności do pracy, na starość, wdowie, sieroce i od nieszczęśliwych wypadków przy pełnieniu czynności służbowych, a specjalnie kandydaci notarjalni są jeszcze ubezpieczani od choroby, co przewiduje również zasiłki dla kobiet) i na wypadek utraty posady.

Wykonawcą ubezpieczenia austrjackich notarjuszy i kandydatów notarjalnych jest—specjalnie w tym celu powołany do życia — Zakład Ubezpieczeniowy Austrjackiego Notarjatu, z siedzibą w Wiedniu. Gdy tylko jednak również i inne wolne zawody oraz gałęzie działalności gospodarczej wciągnięte zostaną do systemu obowiązkowego ubezpieczenia, wówczas będzie utworzona w Wiedniu wspólna „kasa emerytalna“ czyli „kasa rent na starość“; w tym zaś celu albo będzie powołana do życia zupełnie nowa instytucja, albo też—gdyby ten drugi sposób miał być uznany za bardziej celowy, bardziej korzystny i bardziej oszczędny — zarząd tej „kasy rent na starość“ będzie powierzony, w drodze umowy, jakiejś już istniejącej instytucji ubezpieczeniowej, publicznej lub prywatnej.

Rząd postawił więc tutaj przed sobą bardzo duże zadanie, które niewątpliwie przyczyni się też w wysokim stopniu do uzdrowienia ogólnej sytuacji gospodarczej Austrji. Pozostaje jedynie zadać sobie pytanie, czy z drugiej strony dla pewnej gałęzi działalności gospodarczej, a mianowicie dla prywatnych instytucji ubezpieczeniowych, nie powstaną niebawem specjalne trudności, wstrząsające a może nawet wręcz podrywające ch egzystencję, stąd właśnie, że pewna, może znaczna, część klijenteli, wciągnięta do systemu ubezpieczeń przymusowych, mogłaby sobie — zupełnie mylnie — wyobrazić, że przez udział w ubezpieczeniu przymusowem uczyniła już wszystko, co winien uczynić rozsądny obywatel w zakresie ubezpieczenia; a tymczasem, oczywiście, tak nie jest. Przeciwnie, ubezpieczenie przymusowe ma na celu zabezpieczenie zaledwie tylko małych zasiłków (czasem wręcz tylko tego „minimum“, niezbędnego do podtrzymania egzystencji). W związku z tem, z punktu widzenia prywatnych instytucji ubezpieczeń, należy kategorycznie potępić i zwalczać projektowane postanowienie ustawy, przewidujące ustawową możność dobrowolnego indywidualnego podwyższania sum i składek ubezpieczeniowych. Należy to zwalczać, albowiem takie nadmierne i nieuzasadnione rozszerzenie sfery działania państwowych ubezpieczeń stanowiłoby groźną konkurencję dla prywatnych instytucj ubezpieczeń. Z drugiej strony wszelako należy i to wziąć pod uwagę, ze właśnie zorganizowanie przez państwo opieki ubezpieczeniowej w wyżej wzmiankowanym zakresie przyczyniłoby się niechybnie do spopularyzowania wogóle idei ubezpieczenia. To dodatnie doświadczenie już zostało zrobione przy okazji wprowadzenia ubezpieczeń od nieszczęśliwych wypadków. Idea ubezpieczeń niewątpliwie dotrze w ten sposób do warstw i kół, które ją dotychczas bezwzględnie odrzucały albo wogóle zaledwie tylko powierzchownie znały. W tych warunkach może dobrowolnie ubezpieczy się niejeden taki, którego przymusowe ubezpieczenie wogóle nie dotyczy, albo taki, który zabezpieczenie, dawane przez państwo pod postacią ubezpieczenia przymusowego, uzna za całkowicie niewystarczające. W sytuacji takiej znajdą się przedewszystkiem osoby, mające trwałe i duże zarobki i pragnące zapewnić sobie większy kapitał i większe dochody zarówno na stare lata jak i dla swej rodziny.

Oczywiście, dopiero praktyka, dopiero realne życie pozwoli na wydanie ostatecznej opinji o sprawach, tutaj poruszonych, a dlatego z wydaniem ostatecznego sądu zaczekać należy na wynlki wypróbowania tych ustaw na praktyce.

W końcu pragniemy jeszcze tylko dodać, że według wiadomości, jakie świeżo nadeszły z Niemiec, również i tam postawiony został w parlamencie wniosek, żądający sumiennego zbadania, czy i ewentualnie w jakim stopniu byłoby możliwe wprowadzenie dla wolnych zawodów państwowego przymusowego ubezpieczenia na starość, od niezdolności do pracy i na wypadek śmierci dla osób, pozostałych po zmarłym.

UBEZPIECZENIE OD WYPADKÓW W ŻEGLUDZE POWIETRZNEJ.

Jak to już komunikowaliśmy w swoim czasie naszym czytelnikom, austrjackie towarzystwa, uprawiające ubezpieczenia powietrzne od wypadków i od odpowiedzialności cywilnej, zblokowały się w roku zeszłym w jednym wspólnym Pool'u, austrjackim pool'u ubezpieczeń powietrznych. Ponieważ jednak żegluga powietrzna w Au-

strji stoi jeszcze na niskim poziomie rozwoju, wobec tego ta gałąź ubezpieczeń dotychczas nie może pochwalić się godnemi uwagi sukcesami, tembardziej, że zarówno właściciele jak i pasażerowie statków powietrznych jakoś niechętnie i rzadko korzystają z ubezpieczeń powietrznych, niewątpliwie dlatego, że katastrofy samolotowe są bądź co bądź bardzo rzadkie. Kiepski stan austrjackich ubezpieczeń powietrznych spowodowany jest pozatem również konkurencją nierównie silniejszego niemieckiego pool'u ubezpieczeń powietrznych, który notabene pobiera niższe składki w niektórych pozycjach, zwłaszcza w dziale ubezpieczeń od wypadków. Powyższe okoliczności biorąc pod uwagę, austrjacki pool ubezpieczeń powietrznych zawarł ostatnio z niemieckim pool'em umowę, na zasadzie której towarzystwa, wchodzące w skład niemieckiego pool'u, dokonywując ubezpieczeń powietrznych w Austrji, będą stosowały stawki nie niemieckiej, a austrjackiej taryfy ubezpieczeń powietrznych.

PROJEKT USTAWY O ODSZKODOWANIACH STRAT, WYNIKŁYCH NASKUTEK ZABURZEŃ.

Rząd austrjacki zamierza wnieść do parlamentu w najbliższym czasie projekt ustawy, na zasadzie której gminy miałyby obowiązek wypłacania odszkodowań za wszelkie straty, powstałe podczas demonstracji albo podczas zaburzeń ulicznych na skutek podpaleń, plądrowań i t. p. Ustawy takiej domagają się koła handlowe i przemysłowe już od wielu lat; rząd jednak austrjacki zdecydował się na taką ustawę dopiero obecnie, pod wpływem smutnych wydarzeń wiedeńskich z dnia 15 lipca r. b. Jak słychać, rząd chce, aby projektowana ustawa obowiązywała wstecz, z takiem obliczeniem, aby gmina wiedeńska była obowiązana wypłacić odszkodowania za straty, poniesione naskutek wzmiankowanych wydarzeń przez redakcje kilku dzienników, których urządzenia biurowe zostały zdemolowane, oraz przez kilka składów broni, które uległy splądrowaniu.

NA MARGINESIE PROCESU INŻ. MARKA.

Wiedeński proces inż. Marka, który na całym świecie tyle narobił hałasu, niewątpliwie i u nas w Polsce obudził duże zainteresowanie i był śledzony przez szerokie koła z pilną uwagą. Tutaj jednak nie o samym procesie chcemy mówić, a jedynie o kilku faktach, poprzedzających ten proces. Otóż towarzystwo ubezpieczeń „Anglo-Danubian Lloyd“, istniejące zaledwie od 4-ch lat i będące typowym tworem epoki inflacji, zawarło z inż. Markiem umowę ubezpieczenia od wypadku na tak wielką sumę i na takich warunkach, że żadne poważne towarzystwo nie zgodziłoby się na zawarcie takiej umowy. Ale nie dość tego, że towarzystwo to popełniło taki gruby błąd przy samem zawieraniu umowy; ponadto, i przy okazji sporu, jaki wynikł z klijentem na tle likwidowania jego pretensji ubezpieczeniowych, ujawniło ono tyle nieudolności i niezdarności i zajęło tak dalece niewłaściwe stanowisko, że uzbroiło przeciw sobie całą opinję publiczną. Boć przecież wiemy, że owa szeroka opinja publiczna nigdy nie zadaje sobie trudu, aby bezstronnie i głęboko wniknąć w motywy postępowania towarzystw ubezpieczeń, a dostrzega, i chce dostrzegać, jedynie to, co jest powierzchowne oraz to, co bije w oczy, — a więc w danym wypadku owa szeroka publiczność przyjęła do wiadomości tylko nagi fakt, że oto towarzystwo ubezpieczoń odmówiło wypłacenia inżynierowi Markowi należnego mu odszkodowania. A p. inż. Marek wyrósł nagle na męczennika i godną współczucia ofiarę nieuczciwości! Grube nieporozumienie. Może myślałby kto, że prasa codzienna weźmie na siebie ten piękny obowiązek rozplątania i wyjaśnienia nieporozumienia, sprostowania błędnych poglądów i nieuzasadnionych oskarżeń i oczyszczenia towarzystw ubezpieczeń od krzywdzących zarzutów. Ale gdzieżtam! Przeciwnie. Ta prasa codzienna, łakoma na wszelkie sensacje, zawsze usiłująca nawet zwykłe wypadki rozdmuchać do rozmiarów sensacji, rzuciła się jak hyena na sprawę inż. Marka i zaaranżowała wprost całą kampanję przeciwko towarzystwom ubezpieczeń. Można to objaśnić chyba tylko tem, że goniąca za sensacjami prasa codzienna woli zawsze łatwe i prędkie sukcesy niż żmudne i powolne, i taka prasa zawsze uzna za wdzięczniejszą dla siebie robotę atakowanie i szarpanie towarzystw ubezpieczeń niż branie ich w obronę. Tylko mimochodem napomkniemy, że w tych atakach na instytucję ubezpieczenia, oczywiście, aż roi się od nonsensów, co zresztą jest dowodem tylko tego, że większość panów redaktorów niema zielonego pojęcia o najelementarniejszych zasadach działalności ubezpieczeniowej. I gdy tak oto sroży się w najlepsze burza prasowa przeciwko ubez-

pieczeniom a w obronie „nieszczęśliwego“ p. Marka, zachodzi nagle coś zupełnie nieoczekiwanego, niespodziewanego: mianowicie, agenci ubezpieczeniowi, dotknięci temi atakami do żywego, a zarazem, nie bez słuszności, obawiający się, że te ataki mogą wręcz poderwać całą ich egzystencję materjalną, — wypuszczają na ulice Wiednia w stu tysięcach egzemplarzy i to gratis, ulotkę, wyjaśniającą naprawdę rzetelnie całą sprawę z inż. Markiem i obalającą wszystkie brednie, spłodzone przez jego obrońców. I co jest najbardziej godne uwagi, to to, że środek ten okazał się bardzo skuteczny, albowiem poczynając od tej chwili, ataki prasy na ubezpieczenia w obronie inż. Marka istotnie ustały. A była-to, rzeczywiście, już ostatnia chwila, aby położyć kres tej pustej gadaninie.

Jeżeli chodzi o sam proces i wyrok, którym się on skończył, to przypomnimy jedynie, że sąd uwolnił inż. Marka od zarzutu dopuszczenia się oszustwa ubezpieczeniowego; natomiast co się tyczy jego pretensji cywilnych do otrzymanią pełnej sumy ubezpieczeniowej w ilości 1.400.000 dol., to spór zastał załatwiony polubownie w drodze układu, na mocy którego p. inż. Marek otrzymał 200.000 dol.

NOWY RODZAJ UBEZPIECZENIA SZYB.

Towarzystwa ubezpieczeniowe, uprawiające w Austrji ubezpieczenie szyb, wprowadziły nowy uproszczony sposób ich ubezpieczenia. Nowy ten rodzaj polega na tem, że zostaje ubezpieczona nie pojedyńcza szyba, a cały ogół szyb w danym magazynie, biurze, zakładzie czy mieszkaniu, przyczem wysokość składki jest zależna oczywiście od rozległości lokalu i ilości szyb, a zarazem stoi w pewnym stosunku do ceny rynkowej metra kwadratowego szkła do szyb. Odszkodowanie za zbite szyby wypłaca się nie w gotówce a w naturze, t. j. pod postacią nowych szyb. Składka wraz ze wszelkiemi dodatkami wynosi rocznie 4 dol. od każdego pokoju, od każdego zaś pomieszczenia dodatkowego (jak kuchnia, przedpokój, łazienka, pokój dla służby etc.) — 1 dol. rocznie. Nie pobiera się żadnej składki od wewnętrzno - mieszkaniowych szybek, takich, jakie często bywają np. pomiędzy pokojem stołowym a jakiemś innem pomieszczeniem, albo też w klozetach.

URZĄDZENIA DO GASZENIA POŻARU NA OKRĘTACH.

Na ostatniem zebraniu towarzystwa technicznego budowy okrętów w Wiedniu nadinżynier Winter z morskiego stowarzyszenia zawodowego wygłosił wykład o urządzeniach do gaszenia pożaru na okrętach zapomocą środków chemicznych, a w szczególności gazowych. Prelegent głównie omawiał w swym wykładzie urządzenia bardziej skomplikowane i na większą skalę a więc przedewszystkiem t. zw. metodę Claytona oraz rozmaite rodzaje gaszenia ognia zapomocą kwasu węglowego. Gdy chodzi o pożary zapasów różnych olejów i smarów, zdarzające się ostatnio bardzo często, to przy gaszeniu takiego pożaru jest rzeczą najważniejszą szybkość, z jaką dany sposób gaszenia ognia daje się zastosować; natomiast gdy chodzi o pożar zwykłych ładunków okrętowych, to już tutaj wyżej wzmiankowany moment szybkości nie gra tak pierwszorzędnej roli. Metoda Claytona jest stosowana wyłącznie na okrętach. Urządzenie polega na tem, że jest generator, w którym grzeje się siarka w sztabach. Gdy na okręcie w pewnem zamkniętem pomieszczeniu, powiedzmy, w magazynie, powstaje pożar, wówczas przedewszystkiem należy wypompować z tego pomieszczenia poprzez wentylator powietrze, kierując je ponad palącą się siarką, a otrzymany tą drogą kwas siarkowy skierowuje się następnie do tegoż pomieszczenia, nawiedzonego przez pożar. Dla gaszenia ognia uważa się za niezbędne domieszanie do powietrza jakichś 6 do 10% kwasu siarkowego, podczas gdy dla zabijania pasożytów wystarcza domieszanie 2 do 6%. Stopień koncentracji może być stwierdzony jedynie zapomocą specjalnego przyrządu. Powyżej opisana metoda wymaga wprawdzie większej ilości czasu, ale z drugiej strony ma tę nieporównaną zaletę, że umożliwia znaczne przytłumienie ognia i zlokalizowanie pożaru na długi okres czasu, wystarczający do tego, że tymczasem okręt zostaje doprowadzony do najbliższego portu, gdzie wzywa się portową straż ogniową, a ta otwiera zamknięte pomieszczenia, objęte pożarem, i gasi pożar ostatecznie. Aparat Claytona daje się z łatwością połączyć z innym aparatem, sygnalizującym wybuch pożaru. Przyrząd ten pompuje powietrze z zamkniętego pomieszcze-

nia, dzięki czemu już w pierwszej chwili powstania pożaru można się o tym fakcie dowiedzieć, a to albo zapomocą wzroku, przez ujrzenie pompowanego dymu, albo zapomocą powonienia przez stwierdzenie zapachu spalenizny. Przy metodach gaszenia pożaru zapomocą kwasu węglowego jest wymagane, ażeby przynajmniej największe na okręcie pomieszczenie dla ładunku mogło być wypełnione, w razie pożaru, kwasem węglowym w ilośc do 25%; co się zaś tyczy pomieszczeń na maszyny okrętowe, to dla nich uważa się za niezbędne minimum 1 kilogram kwasu węglowego na każdy metr sześcienny pomieszczenia. Wśród tych metod gaszenia pożaru główne miejsce zajmują: metoda szwedzka „Lux" i metoda niemiecka „Lloyd". Wreszcie prelegent p. inżynier Winter zaleca portowym strażom ogniowym, aby posiadały przygotowane parowce z dużemi zapasami kwasu węglowego, co jedynie umożliwia szybkie niesienie pomocy w wypadkach pożaru na okręcie.

USTAWA O AGENTACH UBEZPIECZENIOWYCH.

Parlamentowi austrjackiemu został przedłożony na obecną sesję jesienną projekt ustawy o agentach ubezpieczeniowych. Ustawa ta, mająca zresztą służyć przedewszystkiem celom polityki socjalnej, wypełni dotkliwą lukę w ustawodawstwie ubezpieczeniowem. Obowiązująca obecnie ustawa o umowie ubezpieczeniowej zawiera wprawdzie specjalny rozdział poświęcony agentom oraz ich prawom i obowiązkom, jednakże z biegiam lat okazało się, że odnośne postanowienia są tak dalece wadliwe i posiadają tyle braków, iż już oddawna fachowe koła ubezpieczeniowe jednomyślnie domagają się zreformowania i uzupełnienia tego działu ustawodawstwa. Postanowieniom projektowanej ustawy ma podlegać każda osoba, która jest na stałe upełnomocniona przez towarzystwo ubezpieczeń do pertraktowania z kijentelą w sprawie umów ubezpieczeniowych, pośredniczenia w tem i zawierania tych umów i która uprawia tę działalność zawodowo a zarazem samodzielnie. Ustawa reguluje między innemi sprawę prowizji agentów, przyczem zawiera postanowienia o rozmaitych formach tych prowizji. Ustawa omawia wreszcie szczegółowo zawieranie i rozwiązywanie umowy pomiędzy towarystwem a jego agentem w sprawie wzajemnego stosunku służbowego, jakoteż przewiduje dokładnie, w jakich wypadkach każda z obu stron może rozwiązać ten stosunek służbowy przed umówionym terminem. Uchwalenie przez parlament tej ustawy mogłoby godnie zakończyć i uzupełnić wielki gmach austrjackiego ustawodawstwa ubezpieczeniowego, które obecnie — nie licząc kilku drobnych dodatkowych ustaw — opiera się głównie na dwuch zasadniczych ustawach: t. zw. Versichrungsregulativ i Versicherungsvertragsgesetz.

PRZESUNIĘCIA KAPITAŁÓW W GAŁĘZI UBEZPIECZEŃ.

Przez pewien czas utrzymywała się pogłoska, że towarzystwo „Schweizer Rückversicherungsgesellschaft" w Zurychu, będące posiadaczem większości akcyj towarzystwa „Anker" w Wiedniu, ma zamiar odsprzedać cały ten portfel akcji „Anker" towarzystwu „Magdeburger Rückversicherungsgesellschaft", a to w tym celu, żeby z tem większą swobodą poświęcić się rozszerzeniu swoich tranzakcji zamorskich. Ponieważ towarzystwo „Magdeburger" już posiada na gruncie wiedeńskim pewną instytucję koncernową, a mianowicie towarzystwo „Donau", wobec tego, w razie dojścia do skutku zapowiadanej tranzakcji, musiałoby też nastąpić niechybnie ustalenie wspólności interesów, w takiej czy innej formie, pomiędzy towarzystwami „Anker" i „Donau", a może i nawet ostateczna fuzja. Pogłoski te zostały jednakże wkrótce zdementowane. Gdy jakieś rokowania są jeszcze w toku, to strony zainteresowane, jak wiadomo, zawsze zaprzeczają bez ceremonji, jakoby takie rokowania były prowadzone, i uporczywe to zaprzeczanie pogłoskom trwa zazwyczaj aż do tej chwili, gdy sfinalizowanie rokowań potwierdza jednakże prawdziwość dementowanych wiadomości. Bądź co bądź, ile jest prawdy w przytoczonych wyżej pogłoskach na temat towarzystwa „Anker", to oczywiście jest trudne do ustalenia. W chwili obecnej w każdym bądź razie omawiany pakiet akcji „Anker" znajduje się wciąż jeszcze w posiadaniu towarzystwa „Schweizer Rückversicherungsgesellschaft".

Towarzystwo „Lebens-Phönix", na zasadzie zgody i aprobaty ze strony londyńskiego Sądu Najwyższego, przejęło na siebie cały stan

ubezpieczeń życiowych angielskiego towarzystwa „Consolidated Assurance Company Ltd.“ na następujące kraje: Francja, Hiszpanja, Węgry, Grecja, Turcja, Egipt i Palestyna. Odnośne polisy, których liczba wynosi około 20.000, zachowują całą swoją moc prawną na dotychczasowych niezmienionych warunkach.

(NIEMCY I AUSTRJA).

PROCESY O UISZCZANIE SKŁADEK UBEZPIECZENIOWYCH.

Smutny rozdział w dziedzinie ubezpieczeń stanowią coraz częstsze niestety w ostatnich czasach procesy przeciwko ubezpieczonym o uiszczenie składek. Procesy te, nawiasem mówiąc, doskonale ilustrują, z jednej strony, powszechny kryzys gospodarczy, a z drugiej strony, ciężkie położenie specjalnie w dziedzinie ubezpieczeń. Często się zdarza, że ubezpieczający w momencie zawierania umowy zaangażuje się na zbyt wielką sumę ubezpieczenia, przewyższającą jego zdolność płatniczą. Jednakże z drugiej strony zdarza się również, że taki stan rzeczy wykorzystują i ci, którzy posiadają zupełnie dostateczną zdolność płatniczą, a którzy jednak już-to z powodu poprostu niechęci płacenia już-to pod wpływem namowy ze strony nstytucji konkurencyjnej dążą do rozwiązania zawartej umowy ubezpieczeniowei, oczywiście pod pretekstem niezdolności płatniczej. W tych warunkach trudno więc dziwić się, że towarzystwa ubezpieczeniowe, których rezultaty działalności są osiągane nieraz (zwłaszcza w obecnych niesprzyjających czasach) w drodze ciężkich ofiar, nie zawsze są w stanie zgodzić się na takie żądanie anulowania umowy i z konieczności występują na drogę sądową, żądając wpłacenia należnych składek ubezpieczeniowych, do czego istotnie mają pełne prawo na zasadzie obowiązującego ustawodawstwa. Trzeba jednak przyznać, że to uciekanie się do akcji sądowej, łącznie z egzekucją sądową, bywa czasem zbyt pochopne i nieusprawiedliwione, a to mianowicie w tych wypadkach, gdy finansowa niezdolność ubezpieczającego się do ponoszenia ciężaru, który chce on wziąć na siebie lekkomyślnie, powinnaby być stwierdzona przez towarzystwo już w chwili traktowania z klijentem o zawarcie umowy.

Powyżej przedstawiony stan rzeczy — istniejący zarówno w Niemczech jak i w Austrji — dał powód do rozlicznych utyskiwań i krytyk, w dużej mierze słusznych, co z kolei skłoniło władze nadzorcze nad ubezpieczeniami w obu tych państwach do interwenjowania w tej sprawie, mianowicie w kierunku powstrzymywania towarzystw ubezpieczeń od występowania na drogę sądową, o uiszczenie należnych składek. Oba wymienione urzędy nadzorcze motywują swoją interwencję, nie bez słuszności, tem mianowicie, że takie procesy i egzekucje sądowe muszą tylko hamująco działać na popularyzowanie idei ubezpieczenia. W swej akcji interwencyjnej każdy z obu wymienionych urzędów obrał sobie jednakże odmienną metodę działania. Austrjacki urząd kontroli ogranicza się do wywierania na towarzystwa jedynie moralnego wpływu i jest zdania, że zniknie pierwszorzędna okazja do wytaczania skarg sądowych, skoro już przy przyjmowaniu kontraktów ubezpieczeniowych każde towarzystwo zada sobie trud starannego sprawdzania, czy osoba ubezpieczająca jest naprawdę finansowo zdolna ponosić na stałe ten ciężar finansowy, który chce wziąć na siebie. Natomiast niemiecki urząd kontroli idzie znacznie dalej: a mianowicie, żąda on kategorycznie od towarzystw, aby w każdym wypadku zamierzonego zastosowania środków przymusowych względem kontrahenta decyzja co do wszczęcia i przeprowadzenia takich kroków należała bezwarunkowo i wyłącznie do samego zarządu towarzystwa, a nie do poszczególnych jego funkcjonarjuszy, przyczem każdy pojedyńczy wypadek musi być drobiazgowo zanalizowany i starannie rozważony. Również i przeprowadzenie samej akcji procesu pod żadnym pozorem nie może być pozostawione wyłącznej pieczy podległych organów towarzystwa, a przeciwnie, zarząd towarzystwa winien być w każdej chwili au courant przebiegu procesu i jego stanu w danem stadjum.

Wreszcie, biorąc pod uwagę, że towarzystwa ubezpieczeń wytaczają procesy przeciwko ubezpieczonym bardzo często pod presją ze strony agentów ubezpieczeniowych, zainteresowanych w otrzymaniu prowizji, niemiecki urząd nadzorczy żąda, aby na przyszłość każda umowa z agentem o pracę zawierała zastrzeżenie, że towarzystwo nie jest obowiązane do występowania na drogę sądową o uiszczenie należnych składek.

Powyżej przedstawione środki zaradcze, niewątpliwie najzupełniej zgodne z intencjami solidnych towarzystw ubezpieczeń, z całą pewnością

uchronią ideę ubezpieczenia od tego uszczerbku, jaki dla niej bezwzględnie musiałby powstać naskutek zbyt surowego postępowania przy ściąganiu zaległych składek.

PROPAGANDA W DZIEDZINIE UBEZPIECZEŃ.

Reklama, we wszystkich jej postaciach, zyskuje obecnie w życiu gospodarczem takie kolosalne znaczenie, że np. przed wojną nawet marzyć o czemś podobnem nie było można. Jakie są przyczyny tej potęgi reklamy, tego badać tutaj nie będziemy. Dość, że jest faktem, iż stan umysłowości dzisiejszego społeczeństwa jest zupełnie inny w porównaniu z tem, co było wczoraj. Podczas gdy dawniej każda natarczywa reklama czy propaganda wywoływała pewne powątpiewanie co do wartości reklamowanej rzeczy, to dzisiaj jest wprost odwrotnie: im natarczywsza jest reklama, tem większe budzi zaufanie u szerokiej publiczności reklamowany towar i tem większy jest jego zbyt. Kupiec, który w dzisiejszych czasach waży się lekceważyć to żelazne prawo i prowadzi swój interes na starą modłę, t. j. obchodząc się bez reklamy, musi niechybnie, i to w szybkiem tempie, pozostać daleko w tyle po za swymi rywalami i wreszcie ulec w walce konkurencyjnej. Zadajemy więc sobie teraz pytanie, jak rzeczy stoją pod tym względem w dziedzinie ubezpieczeń? Czy również i tutaj nastąpiło już przystosowanie podaży do popytu, czyli uwzględnienie przez dostawcę potrzeby reklamy, odczuwanej przez szeroką publiczność? albo czy są przynajmniej jakieś oznaki, że istnieje już dobra wola w tym kierunku, aby przystosować się do nowych, radykalnie zmienionych warunków? Samo postawienie tych pytań zdaje się już wskazywać na to, że pragniemy dać negatywną niestety odpowiedź na te pytania. I tak jest w istocie.

Działalność propagandowa instytucji ubezpieczeniowych od dawien dawna ograniczała się zawsze tylko do tego, ażeby zawierać możliwie najwięcej umów ubezpieczeniowych, na ogólną sumę też możliwie największą, no i działać na pozyskiwaną klijentelę temi imponująco wielkiemi liczbami. A jednocześnie utarł się też zwyczaj — zwłaszcza przy niektórych gatunkach ubezpieczeń — chwalenia się w reklamach, że obsługuje się klijentelę w sposób wyszukanie uprzejmy, szybki, solidny, tani etc. etc., co jest o tyle dziwne i niewłaściwe, że przecież żadnemu innemu kupcowi czy przemysłowcowi nawet by do głowy nie przyszło wychwalać to, co jest uważane w kupiectwie za rzecz samo przez się zrozumiałą. I to właśnie powoływanie się na „gładkie“ załatwienie czy zlikwidowanie jakichś trudnych skomplikowanych wypadków, zamiast działać zachęcająco, działa przeciwnie, zniechęcająco na publiczność, która już przywykła uważać „uprzejmą obsługę“ i „solidne załatwianie“ za swoje dobre i naturalne prawo.

Jeżeli, pomimo tych prymitywnych metod propagandy, praca ubezpieczeniowa jednakże wyszła z powijaków i z ukrycia i coraz piękniej rozwija się, to zawdzięczać to należy, oczywiście, nie tej kulawej propagandzie, a jedynie „zewnętrznym“ organom towarzystw ubezpieczeń, a ściślej mówiąc, temu sprytowi, z jakim towarzystwa te zawsze potrafią wyszukać sobie we wszystkich warstwach społeczeństwa albo stałych fachowych agentów, albo przygodnych „cichych“ pośredników. Po za tą działalnością akwizycyjno-werbunkową poszczególnych towarzystw, propagowanie idei ubezpieczenia odbywa się tylko zapomocą pouczających broszur, wydawanych przez niektóre towarzystwa, ale i to robi się nieintensywnie. Jednym słowem, w dziedzinie propagandy nie robi się literalnie nic na większą skalę w tym kierunku, ażeby ideę ubezpieczeń uczynić dla szerokich mas bardziej bliską, bardziej zrozumiałą. „Bo i po co?“ — zapytują towarzystwa; niema powodów ku temu. Wszak i bez tego nasze bilanse roczne są arcyzadawalające, nasze towarzystwa są w stanie rozkwitu! Czegoż chcieć jeszcze więcej?

Jest zaiste zastanawiające, jak dalece towarzystwa ubezpieczeń wogóle jakby nie dostrzegły tej zmiany, jaka zaszła w psychologji publiczności w ocenie reklamy i jej roli; albowiem dzisiejsze metody pozyskiwania przez towarzystwa ubezpieczeń klijenteli i wczorajsze ich metody, a nawet i metody z przed pół wieku, są wciąż te same i tak podobne do siebie nawzajem jak dwie krople wody. A przecież mogłoby się zdawać, że, kto jak kto, ale właśnie instytucje ubezpieczeń mają wszelkie racje ku temu, ażeby pójść za przykładem handlu i przemysłu i porzucić dotychczasowe stanowisko dumnej rezerwy. Powinna skła-

niać je ku temu przedewszystkiem ta powszechna nieufność względem ubezpieczeń, zakorzeniona od dawien dawna, ale ostatnio specjalnie wzmożona wskutek doznanych rozczarowań na tle łakomie oczekiwanej waloryzacji ubezpieczeń; powtarzamy, ku ulepszeniu metod propagandy powinna skłonić towarzystwa ubezpieczeń ta nieufność względem nich i to powszechne jakby znudzenie i znużenie sprawą ubezpieczeń, wobec których-to objawów ręce opadają nawet najbardziej wytrawnym i wymownym agentom i o które rozbijają się, jak o skałę, nawet wielokrotnie ponawiane próby zwerbowania klijenta. Tak zw. „intensywne obrabianie“ klijenta może wprawdzie, nawet i dziś jeszcze, dać wcale dobre rezultaty tu i owdzie, ale jest środkiem zupełnie niedostatecznym, o ile chodzi o przezwyciężenie tej **powszechnej** nieufności względem ubezpieczeń. Dla wypełnienia tego zadania jest niezbędny inny środek, środek, działający jak taran na psychologję mas, na psychologję tłumu, podobnie jak to dzieje się, z powodzeniem, na tylu innych polach, zapomocą intensywnej, ruchliwej, wszędzie wciskającej się natarczywie reklamy. Nawet najstarsze i najbardziej szanowne firmy handlowe i przemysłowe są dzisiaj zmuszone, z taką natarczywością, jakiej wczoraj jeszcze wstydziłyby się, i przy pomocy wszelkich możliwych środków reklamy, co-dzień i co-godzina wbijać do głowy publiczności, że ich działalność jest niezbędna, a ich towar — nie do zastąpienia.

Właśnie to przeświadczenie, że, co jak co, ale ubezpieczenie we współczesnem życiu gospodarczem stanowi dla każdej jednostki życiową konieczność, może być wpojone w umysły mas, niejako wbite do głów tłumu, nie inaczej jak zapomocą środków działających „masowo“, działających na psychologję tłumu, a więc zapomocą nie „obrabiania jednostki“ a „obrabiania masy“. Nie wolno już dłużej wyniośle lekceważyć sobie, że nawet wśród wykształconych naprawdę kół ludności wciąż panuje mniemanie, że działacze ubezpieczeniowi to bez wyjątku wydrwigrosze i oszuści,— i mówi się to z całą powagą, z pełną wiarą w prawdę tych słów! Że taki pogląd nie jest czemś wyjątkowem, a przeciwnie, jest powszechnym, to może zaświadczyć literalnie każdy agent ubezpieczeniowy; każdy z nich również przyzna, że setki razy bardzo boleśnie cierpiała jego miłość własna, jego ambicja, z powodu tego — powiedzmy delikatnie — „uprzedzenia“, „przesądu“. Czemuż więc nie robi się nic w tym kierunku, ażeby „przesądy“ takie, żywe wśród mas, wytrzebić, wypalić, w drodze wpływania, oczywiście, nie na jednostki a na masy? W życiu gospodarczem doprawdy nie wystarcza, że jest się samemu przeświadczonym o dobroci swego towaru i że się ma „czyste sumienie“, na którem zasypia się jak na poduszce; tego to zamało. Trzeba ponadto czynnie, energicznie i za wszelką cenę działać w tym kierunku, ażeby wśród swojej klijenteli — a wszak w dziedzinie ubezpieczeń cała ludność jest klijentelą — ewentualnie odmienne poglądy obalić, wytępić, a na ich miejsce rozpowszechnić to swoje słuszne przeświadczenie o dobroci swego towaru.

Nasuwa się zupełnie logiczne przypuszczenie, że właśnie o ile chodzi o skuteczną propagandę idei ubezpieczenia i skoro idzie to tak opornie, to najwidoczniej istnieją jakieś przeszkody, trudne do zwalczenia. Taką przeszkodą jest właśnie w pierwszym rzędzie ta smutna okoliczność, że w stosunkach wzajemnych pomiędzy towarzystwami ubezpieczeń góruje ponad wszystkiem już nietylko konkurencja ale wręcz zawiść, w pogoni za zyskami. I to właśnie utrudnia, lub zgoła uniemożliwia, utworzenie jednolitego frontu ubezpieczycieli i skupienie ich zgodne we wspólnej akcji propagandowej, obliczonej na masy. A przecież, w wieku tworów trustowych i kartelowych wszelkiego rodzaju, należałoby mniemać, że jest zupełnie normalną i zdrową idea skupienia wszystkich towarzystw ubezpieczeń dla solidarnej walki ze wspólnym wrogiem. Niechby tylko udało się raz osiągnąć takie skupienie, to potem już z całą łatwością znalazłoby się odpowiedź i na to pytanie, jak i jakiemi środkami przeprowadzić tę wspólną akcję propagandową, i przy dzisiejszym stanie techniki reklamy przedstawiałoby to napewno o wiele mniej trudności, niżby to na pierwszy rzut oka mogło się wydawać. Oczywiście, wszelki dyletantyzm przy tej robocie musiałby być zgóry wykluczony, albowiem przynosiłby tylko szkodę zamiast pożytku. A właśnie na przykład takiego szkodliwego dyletantyzmu wskazuje dr. Holz w № 35 czasopisma „Zeitschrift für Versicherungswesen“. Pisze on: „Na wielkiej berlińskiej wystawie policyjnej można było doskonale stwierdzić, jak dalece towarzystwa ubezpieczeń zupełnie nie przy-

swoiły sobie nowoczesnych metod werbowania sobie klijenteli. W wielkiej hali, mieszczącej wozy straży ogniowej, oraz w oddziale wystawy, poświęconym sprawie ochrony przeciwko kradzieżom z włamaniem, znajdowały się eksponaty, nadesłane przez wszystkie gałęzie przemysłu, mające choć jaki taki związek ze wspomnianemi sprawami, podczas gdy nie znalazło się ani jedno towarzystwo ubezpieczeń, któreby wpadło na pomysł wykorzystania tej wspaniałej okazji dla wskazania na pożyteczność i wręcz niezbędność ubezpieczeń od ognia i ubezpieczeń od kradzieży z włamaniem". A przecież, jak to było łatwo —, oczywiście, dla prawdziwego fachowca w zakresie reklamy — tak namacalnie pokazać ten pożytek ubezpieczeń każdemu widzowi, że utkwiłoby mu to w umyśle już raz na zawsze, jako niewzruszony pewnik!

Gdyby nawet, istotnie, — co jednak nie wydaje się nieuniknione — jednolita organizacja akcji propagandowej miała się okazać niezniszczalną z powodu ociężałości lub krótkowzroczności kierowników towarzystw ubezpieczeniowych, to jednak przynajmniej choć przodujące towarzystwa mogłyby się skupić w jeden blok, ażeby rozwinąć wspólną akcję na wielką skalę, notabene, akcję „neutralną" t. zn. jednako pożyteczną dla wszystkich członków bloku. Wciąż spotykamy się z apelem, żądającym „więcej wiedzy" w działalności ubezpieczeniowej. Otóż nam się wydaje, że od hasła „więcej wiedzy" stokroć ważniejsze jest hasło „więcej propagandy", propagandy na wielką skalę, oddanej w ręce fachowców reklamy, a skierowanej przeciwko obojętności mas względem tezy o konieczności ubezpieczeń.

PRZESYŁKI TOWARÓW EMALJOWANYCH DO LIMY.

Internationaler Transport Versicherungs-Verband w Berlinie komunikuje z jednym ze swych stałych sprawozdań poniższą ciekawą wiadomość:

Z doniesień jednego z komisarzy hawaryjnych dowiadujemy się, że odłupywanie się emalji w morskich transportach towarów emaljowanych jest stosunkowo bardzo znaczne. Z chwilą przybycia transportu do Callao, przeładowuje się towary na lichtery (berliny) a z nich dopiero na molo; z molo ładuje się je do wagonów kolejowych i przewozi do komory celnej. Jeżeli ubezpieczenie obejmuje jeszcze i ryzyko dostawy i odstawy, to towarzystwa odpowiadają również za przewóz do Limy, do składów odbiorcy. Przy powtarzających się a niezbędnych przeładunkach częste spadanie lub przerzucanie skrzyń staje się nieuniknionem, wobec czego też ryzyko odłupywania się emalji wskutek kruchości tego materjału ogromnie się zwiększa. Sprzedaż uszkodzonych towarów uskutecznia się jedynie przy wielkiej zniżce ceny, gdyż ze względu na tamtejszy klimat, przedmioty odłupane z emalji bardzo prędko pokrywają się rdzą.

Straty spowodowane odłupywaniem się emalji, jak wykazuje doświadczenie, przekraczają znacznie straty kradzieży lub uszkodzeń innego rodzaju. Ubezpieczeniowe towarzystwa, przyjmując towary tego rodzaju do ubezpieczenia, wyłączają zazwyczaj ryzyko odłupywania emalji. Jeżeli jednakże ryzyko to zostaje pokryte, należy pobierać za nie stosunkowo wysoką premję dodatkową przy jednoczesnem zastrzeżeniu sobie wysokiej franchisy.

Rozumie się samo przez się, że i samo opakowanie dla podobnych transportów winno być uskutecznione z umiejętnością i starannością, celem zabezpieczenia pojedyńczych przedmiotów od nacisku, tarcia lub uderzeń.

PRZEGLĄD WYDAWNICTW

LENGYEL S., Professor. DIE BILANZEN DER VERSICHERUNGS-UNTERNEHMUNGEN.

Wydanie II-gie przerobione i rozszerzone (1927). Str. 227 + VIII. Duża 8⁰. Cena egzemplarza broszurowego 14 marek, oprawnego w płótno 16 marek. Wydanie Leopold Weiss, Berlin, Wannsee.

Wymienione dzieło jest jedynem w literaturze niemieckiej, a jednem z nielicznych w literaturze światowej, zajmującem się szczegółową nauką o bilansach zakładów ubez-

pieczeń. To też nic dziwnego, że niezbędne było ponowne wydanie dzieła, które po raz pierwszy ukazało się w 1921 r. Nowe wydanie uwzględnia wszelkie zmiamy, które zaszły od tego czasu i obejmuje obecnie również i dział ubezpieczeń na życie, pominięty w pierwszem wydaniu.

Część pierwsza dzieła (część ogólna i ubezpieczenia rzeczowe), po wyczerpującym wstępie o naturze i ustroju bilansów ubezpieczeniowych, zawiera następujące działy: Aktywa bilansów ubezpieczeniowych (lokata kapitałów, polityka lokacyjna, przepisy prawne, zasady szacowania, szczegółowe rozpatrzenie różnorodnych pozycji aktywów bilansowych z uwzględnieniem przepisów prawnych), aktywa rachunkowe, pasywa w znaczeniu ściślejszem, pasywa przejściowe, majątek, zyski i straty, analiza zamknięcia rachunkowego zakładu ubezpieczeń rzeczowych, bilanse zakładów ubezpieczeń przewozowych.

Część druga omawia ubezpieczenia osobowe w dwóch rozdziałach (ubezpieczenie na życie, ubezpieczenie wypadkowe oraz odpowiedzialność cywilna). W części tej omówione są poszczególne pozycje bilansowe w ubezpieczeniach na życie i przeprowadzona analiza zamknięcia rachunkowego zakładów ubezpieczeń na życie.

Ograniczając się do powyższego wyszczególnienia treści podkreślamy, że autor ujął swój wykład w sposób jasny i przystępny, umożliwiający zrozumienie treści bez specjalnej znajomości matematyki ubezpieczeniowej. Główny nacisk położył autor na uwidocznieniu związków przyczynowych, wynikających z przebiegu interesu, oraz na wyjaśnieniu istoty i treści poszczególnych pozycji bilansowych, jako też i tranzakcji gospodarczych, które są ich podstawą. Należy podnieść, że właśnie czynniki uwzględnione przez autora są najważniejsze przy ocenie bilansu ubezpieczeniowego, gdyż tylko w ten sposób dojść można do zajęcia właściwego stanowiska w tak spornych sprawach jak: system brutto lub netto, zagadnienia przenoszenia składek, sprawa kosztów akwizycji i tym podobnych.

Praca napisana jest przejrzyście i zawiera tak wiele materjału i cennych myśli, że może być polecana wszystkim interesującym się dziedziną ubezpieczeń wogóle, a ubezpieczeniowcom w szczególności.

SPECJALNE WYDANIE MIESIĘCZNIKA „THE POLISH ECONOMIST".

Redakcja miesięcznika propagandowego o Polsce w języku angielskim „The Polish Economist", wydawanego w Warszawie zawiadomiła, że przystąpiła do wydania specjalnego szczególnie obszernego zeszytu, poświęconego sprawie programu inwestycyjnego Polski oraz możliwościom, które w związku z realizacją tego programu powstają w Polsce dla kapitału i przedsiębiorczości zagranicznej. „The Polish Economist" będzie więc informował zagranicę o bogactwach naturalnych Polski, o sposobach ich wykorzystania, o okazjach korzystnych interesów w Polsce i t. p.

Pragniemy podkreślić, że wysoka jakość wydawnictw miesięcznika „The Polish Economist", będącego siostrzaną instytucją tygodnika „Przemysł i Handel" jest ogólnie znaną.

Byłoby ze wszechmiar wskazanem, aby firmy polskie wykorzystały tę okazję propagandy zagranicznej zarówno w ogólnych interesach zrzeszonych kół gospodarczych (zasilając wydawnictwa artykułami i materjałami), jak też w interesie indywidualnej reklamy zagranicą (umieszczając w „The Polish Economist" swe ogłoszenia i opisy).

Po bliższe informacje należy się zwracać wprost do wydawnictwa Warszawa, Elektoralna 2.

POŚREDNICTWO PRACY.

Fachowiec ubezpieczeniowy w dziale ogniowym obznajmiony również i w innych działach, zdolny organizator i akwizytor, obznajmiony z likwidacją szkód, obecnie jeneralny reprezentant niemieckiego towarzystwa na Niemiecki Górny Śląsk, obywatel w. m. Gdańska, poszukuje stanowiska jeneralnego reprezentanta, organizatora lub t. p. w poważnym polskiem towarzystwie ubezpieczeń.

Oferty prosimy składać pod „Fachowiec" w Administracji „Przeglądu Ubezpieczeniowego", Miodowa 8.

Sprostowanie.

W № 5-ym „Przeglądu Ubezpieczeniowego“ z roku 1927 na str. 40 w tablicy I-ej zostały omyłkowo podane następujące sumy, dotyczące danych T-wa „Vesta“:

w rubryce 2-ej (suma ubezpieczenia) zamiast Zł. 39.670.218.— winno być Zł. 36.183.855.—

w rubryce 4-ej (udział reas. w składkach) zamiast Zł. 504.723.— winno być Zł. 505.919.—

w rubryce 5-ej (szkody wypłacone) zamiast Zł. 43.723.— winno być Zł. 43.576.—;

w rubryce 7-ej (razem) zamiast Zł. 227.238.— winno być Zł. 227.091.—

w rubryce 9-ej (liczba polis) zamiast liczby 11.428, winno być 8.631.

SPROSTOWANIE tablicy IV z Nr. 5-go /27 r. str 43.
RÉCTIFICATION de la table IV dans le Nr. 5/27 page 43.

Wyciąć i nakleić na str. 43 Nr. 5 „Przeglądu Ubezpieczeniowego“ z roku 1927.

Couper et coller sur la page 43 dans le Nr. 5 „Przegląd Ubezpieczeniowy“ 1927.

SKŁADKI I SZKODY W DZIALE KRADZIEŻOWYM W R. 1926
PRIMES ET SINISTRES DANS LES ASSURANCES CONTRE LE VOL AVEC EFFRACTION 1926.

№	Zakłady ubezpieczeń Institutions d'assurances — NAZWA — NOM	Siedziba Siège social	Zbiór składek Primes	Udział reasekuratorów w składkach Part des réassur. dans les primes	Szkody wypłacone Sinistres réglés	Rezerwa na szkody nieuregulowane Réserve pour sinistres à régler	Razem Total	Udział reasek. w szkodach wypłac. i w rezerwie na szkody nieureg. Part des réassur. dans les sin. réglés et dans la réserve pour sin. à reg.	% szkód % des sinistres.
	1		2	3	4	5	6	7	8
1	Warszawskie	Warszawa	272.798.—	216.091.—	33.415.—	64.814.—	98.229.—	71.284.—	36.01
2	Polonia	„	225.072.—	181.609. –	123.989.—	54.473.—	178.462.—	143.868.—	79,29
3	Port	„	190.607.—	174.769.—	94.588.—	22.990.—	117.578.—	105.800.—	61,69
4	Krakowskie	Kraków	175.815.—	147.441.—	78.065.—	5.758.—	83.823.—		47,68
5	Orzeł	Warszawa	153.192.—	138.840.—	51.885.—	37.414.—	89.299.—		58,29
6	Piast	„	143.677.—	84.942.—	115.073.—	48.384.—	163.457.—	103.715.—	113,76
7	Vesta	Poznań	111.910.—	58.271.—	32.083.—	27.976.—	60.059.—		53,67
8	Poznańsko-Warszawskie T-wo Ubezp.	„	104.084.—	20.380.—	43.463.—	49.739.—	93.202.—	55.983.—	89,54
9	Silesia	Bielsko	96.657.—	89.616.—	41.246.—	17.085.—	58.331.—	49.908.—	60,35
10	Omnium	Warszawa	70.766.—	49.135.—	26.403.—	19.236.—	45.639.—	23.286.—	64,49
11	Przezorność	„	64.464.—	37.687.—	29.525.—	25.499.—	55.024.—		85,36
12	Związek Ubezp. Przemysł. Pol.	„	36.933.—	28.952.—	18.026.—	15.394.—	33.420.—	24.988.—	90,49
13	Przyszłość	„	22.560.—	20.968.—	11.896.—	4.959.—	16.855 —	15.394.—	74,71
		Razem—Total	1.668.535.—	1.248.701.—	699.657.—	393.721.—	1.093.378.—	594.226.—	65,53

BILANSE.

Bilans Polsk. T-wa Asek. i Reas. „PATRIA“ w dniu 31 grudnia 1926 roku.

STAN CZYNNY.

	Złote	grosze	Złote	grosze
Kasa			20.109	66
Instytucje kredytowe:				
Krajowe:				
Bank Polski . . Zł. 27.669.80				
inne . . . . . „ 44.159.65	71.829	45		
Zagraniczne	40.281	34	112.110	79
Papiery procentowe z kuponami bieżącemi			74.987	27
Ruchomości			13.202	86
Rezerwa składek należna od Tow. Ubezpieczeń			546.387	33
Dłużnicy:				
Towarzystwa Ubezpieczeń . . .	315.708	73		
Ajenci	360.046	99		
Oddziały Towarzystwa	35.794	62		
Różni	26.696	94	738.247	28
Sumy przechodnie			3.300	—
Akcje, stanowiące kaucje Członków Rady T-wa			2.750	—
			1.511.095	19

STAN BIERNY.

	Złote	grosze	Złote	grosze
Kapitał zakładowy			100.000	—
Kapitał zapasowy			11.115	—
Fundusz na kapitał akcyjny . . .			40.000	—
„ „ „ zapasowy. . .			11.000	—
Rezerwa na wątpliwe należności. .			40.000	—
Składka rezerwowa na udział Towarzystwa			235.786	62
Rezerwa składek życiowych na udział T-wa			262.773	06
Rezerwa na nieuregulowane szkody			150.968	06
„ składek przypadająca Tow. Ubezpieczeń			231.867	40
Rezerwa na ubezpieczenia dożywotnie kolejowe			53	76
Dywidenda niepodniesiona			1.399	90
Podatek od ubezpieczeń			1.100	—
Wierzyciele:				
Towarzystwa Ubezpieczeń . . .	303.874	09		
Różni	3.150	03	307.024	12
Sumy przechodnie			11.492	—
Kaucje Członków Rady Towarzystwa			2.750	—
Zyski i Straty			103.765	27
			1.511.095	19

BILANS T-WA UBEZPIECZEŃ „PIAST" W DNIU 31 GRUDNIA 1926 ROKU.

STAN CZYNNY.

	Złote i grosze					
Kasa					43.456	12
Instytucje kredytowe					6.336	82
Papiery procentowe					721.906	21
Nieruchomości					343.562	63
Ruchomości					44.116	97
Rezerwa premji, należna od Towarzystw					27.473	99
Zaliczenia na polisy życiowe					29.785	09
Różne aktywa:						
Weksle			30.158	72		
Przekazy			36.456	15	66.614	87
Dłużnicy:						
Oddziały	1.280.221	73				
Reprezentacje i ajentury	229.299	69				
Tow. koasekuracyjne	876	41				
Składki kredytowane ubezpieczającym	178.238	05	1.688.635	88		
Towarzystwa Ubezpieczeń			660.825	63		
Różni			40.573	02		
Należności wypłacone na rok następny			9.136	91	2.399.171	44
Akcje, stanowiące kaucję					4.500	—
Strata					297.128	36
					3.984.052	50

STAN BIERNY.

	Złote i grosze			
Kapitał Zakładowy			1.000.000	—
Fundusz na umorzenie należności wątpliwych			26.188	17
Rezerwa premji na udział T-wa			492.358	17
Rezerwa na nieuregulowane szkody na udział Towarzystwa			198.574	53
Rezerwa premji przypadająca Towarzystwom Ubezpieczeń			1.280.707	57
Dywidenda niepodniesiona			10	24
Opłaty stemplowe			14.145	04
Wierzyciele:				
Długi hipoteczne	40.500	—		
Towarzystwa Ubezpieczeń	886.134	24		
Różni	26.234	58		
Należności do uregulowania za okres sprawozdawczy	14.699	96	967.568	78
Kaucje:				
Członków Rady Nadzorczej	2.000	—		
Członków Zarządu i Dyrektora Zarządzającego	2.500	—	4.500	—
			3,984.052	50

BILANS T-WA UBEZPIECZEŃ „POLONIA“ W DNIU 31 GRUDNIA 1926 R.

STAN CZYNNY.

	Złote i grosze			
Kasa			46.779	56
Instytucje kredytowe:				
a) krajowe	45.061	73		
b) zagraniczne	12.244	09	57.305	82
Papiery wart. z kupon. bieżąc.				
a) krajowe	39.928	62		
Kupony do zrealizowania	1.466	43	41.395	05
Nieruchomości			1.202.948	96
Dłużnicy:				
a) Oddziały Towarzystwa	570.126	47		
b) Ajenci i reprezentacje	301.131	82		
c) Towarzystwa reasekuracyjne	98.901	69		
d) Zakłady ubezpieczeń	337.499	95		
e) Rezerwa składek zatrzymana przez zakłady ubezpieczeń	415.413	69		
f) Opłata za nadzór państwowy nad zakładami ubezpieczeń	2.080	44		
g) Różni	240.561	81	1.965.715	87
Ruchomości			10.575	81
Inne aktywa			375.565	45
Akcje stanowiące kaucje:				
a) Członków Rady Zarządzającej	8.750	—		
b) Dyrekcji	2.500	—	11.250	—
Dłużnicy z tytułu gwarancji			56.680	—
Depozyty różnych			—	36
			3.768.216	88

STAN BIERNY.

	Złote i grosze			
Kapitały i fundusze gwarancyjne:				
a) Kapitał zakładowy (40.00 akcji po Zł. 15.—			600.000	—
Fundusze i rezerwy:				
a) Rezerwa składek na udz. włas.	746.087	78		
b) Rezerwa na nieuregulowane szkody na udział własny	224.699	45	970.787	23
Dług hipoteczny			10.865	55
Wierzyciele:				
a) Towarzystwa reasekuracyjne.	723.776	67		
b) Zakłady ubezpieczeń	290.711	29		
c) Rezerwa składek zatrzymana przez Towarzystwo	685.886	03		
d) Straże ogniowe	9.436	59		
e) Kasa Przezorności Pracowników	18.906	21		
f) Różni	176.212	68	1.904.929	47
Niepodniesiona dyw. akcjonarjuszów			1	—
Nieuiszczone opłaty skarb. i podatki:				
a) opłata stemplowa od ubezpieczeń	109.732	72		
b) Podatek przemysłowy	34.621	04		
c) Inne	3.308	67	147.662	43
Inne pasywa			59.808	29
Kaucje:				
a) Członków Rady Zarządzającej	8.750	—		
b) Dyrekcji	2.500	—	11.250	—
Gwarancje wydane			56.680	—
Różne za depozyty			—	36
Różnica rachunku strat i zysków			6.232	55
			3.768.216	88

BILANS ROCZNY POZNAŃSKO-WARSZAWSKIEGO BANKU UBEZPIECZEŃ W DNIU 31 GRUDNIA 1926 R.

AKTYWA

Kasa . . . . . . Zł.	53.982,44	
Banki . . . . „	212.848,61	
Papiery wartościowe . . . . . . „	15.974,15	
Weksle . . . . . „	24.663,17	
Nieruchomości . . „	1.372.000,—	
Ruchomości . . . „	20.098,80	
Zastępcy . . . . „	1.007.129,73	
Towarzystwa Ubezpieczeniowe . . „	108.063,55	
Hipoteki . . . . „	1.527,—	2.816.287.45
		2.816.287.45

PASYWA

Kapitał zakładowy Zł.		1.000.000,—
Rezerwa kapitału . „		2.031,—
Rezerwa podatkowa „	25.000,—	
„ na różnicę kursową . . . . „	23.490,—	
Rezerwa hipoteczna „	14.505,69	62.995,69
Rezerwa premji:		
w dziale ogniowym . . . „	394.920,09	
w dziale kradzieżowym . . . . . „	32.129,57	
w dziale wodociągowym . . . . „	4.682,10	
w dziale odpowiedzialności . . . „	104.605.94	
w dziale wypadkowym . . . . . „	56.668,59	
w dziale auto-casco „	25.706,43	618.712,72
Rezerwa szkód:		
w dziale ogniowym „	157.874,—	
w dziale kradzieżowym . . . „	7.761,17	
w dziale wodociągowym . . „	153,20	
w dziale odpowiedzialności . . „	28.829,33	
w dziale wypadkowym . . . „	6.733,50	
w dziale auto-casco . . . . „	3.427,22	204.778,42
Hipoteki . . . . „		263.796,05
Reasekuracja . . . „		433.057,38
Ustawowe opłaty na straże ogniowe . „		5.444,97
Opłaty skarbowe . „		75.363.54
Wierzyciele różni . „		30.718,50
Zysk . . . . . . „		119.389,18
		2.816.287,45

BILANS ZJEDNOCZONYCH TOWARZYSTW UREZPIECZEŃ „OMNIUM I WILJA" NA DZIEŃ 31 GRUDNIA 1926 r.

STAN CZYNNY

1. Kasa . . . . Zł.		19.058,93
2. Instytucje bankowe . . . „		206.966,45
3. Papiery procentowe Towarzystwa		117.147,61
4. Papiery stanowiące kaucje .		9.000,—
5. Ruchomości		31.645,03
6. Dłużnicy:		
Jeneral. Reprezen.	219.502,69	
Ajenci	83.145,57	
Tow. ubezpieczeń .	93.978,01	
Tow. Reasekurac .	154.528,93	
Składki kredytowane ubezpieczającym . .	37.619,20	
Różni	222,301,56	811.075,96
7. Pozostałość na R-ku likwidacji Tow. „Wilja"		4.062.09
		1.198.956,07

STAN BIERNY.

1. Kapitał zakładowy		500.000,—
2. Fundusz organizacyjny . .		1.500,—
3. Kapitał rezerwowy		35.140,62
4. Rezerwa na aktywa niepewne		1.376,32
5. Rezerwa składek na udział własny Towarzystwa . . .		203.676,46
6. Rezerwa zatrzymana Towarzystwom Reasekur.		131.185,46
7. Rezerwa na szkody nieureg. na udział własny Towarzystwa		92.861,57
8. Fundusz na amortyzację ruchomości		10.029,62
9. Kaucje Członków Zarządu .		9.000,—
10 Kasa Przezorności i Pomocy .		1.836,36
11. Dywidenda niepodniesiona .		8,35
12. Wierzyciele:		
Tow. Ubezpieczeń	47.109,33	
Różni	160.516,91	207.626,24
13. Zysk z roku bież. .	5.059,84	
po potrąceniu pozostałości ze strat lat ubieg. .	344,77	4.715.07
		1.198.956,07

Bilans T-wa Ubezpieczeń „PORT" w dniu 31 grudnia 1926 r.

STAN CZYNNY.

1. Kasa		202.331.74
2. Instytucje kredytowe		566.204.41
3. Papiery publiczne z kuponami		215.761.55
4. Pożyczki hipoteczne		216.720.—
5. Akcje, stanowiące kaucję Dyrektora T-wa		500.—
6. Dłużnicy:		
a) Towarzystwa Ubezpieczeń	138.045.62	
b) Filje Towarzystwa i Ajentury	919.978.28	
c) Różni	177.440.95	1.235.464.85
7. Rachunek nieruchomości . .		396.949.60
8. Rachunek ruchomości. . . .		32.796.46
		2.866.728.61

STAN BIERNY.

1. Kapitał zakładowy		600.000.—
2. Kapitał zapasowy		110,21
3. Rezerwa na należn. wątpliwe		74.368.78
4. Fundusz na umorzenie wartości domów		3.969,50
5. Rezerwa premji na udział T-wa		161.062.39
6. Rezerwa na nieureg. szkody na udział T-wa		38.606,12
7. Rezerwa premji zatrzymana Tow. Reas..		925.288,54
8. Wierzyciele:		
a) Towarzystwa Ubezpieczeń	906.591.10	
b) Różni.	7.553.86	914.144.96
9. Długi hipoteczne.		25.075.—
10. Kaucja Dyrektora T-wa . . .		500.—
11. Podatek od ubezpieczeń . .		81.425.94
12. Fundusz Kasy Przezorności Urzędników		11.954.—
13. Zysk		30.223,17
		2.866.728.61

Bilans T-wa Ubezpieczeń „SILESIA“ w dniu 31 grudnia 1926 r.

STAN CZYNNY

1. Kasa	Zł.		32.230.24
2. Instyt. kredytowe.	„		308.076,97
3. Weksle	„		44.881.25
4. Pap. wartościowe.	„		6.998.53
5. Nieruchomości .	„		136.500,—
6. Ruchomości . .	„		10.000.—
7. Rezerwa składek zatrzymana przez inne Zakł. Ubezp.	„		30.696.86
8. Dłużnicy:			
a) oddziały i ajenci	„	669.534.17	
b) zakłady ubezpieczeń . . .	„	18.636.78	
c) różni (dłużnicy)	„	58.033.81	746.204.76
			1.315.588.61

STAN BIERNY

1. Kapitał akcyjny	Zł.		500.000.—
2. Fundusz rezerwowy . .	„		6.000,—
3. Składki rezerwowe na udział własny;			
a) ogień . .	Zł.	54.269,05	
b) kradzież	„	2.816,25	
c) nieszczęśliwe wypadki i odpowiedzialność cywilna . .	Zł.	1.119.44	
d) transport	„	548.76	58.753.50
4. Rezerwa na nieuregulowane szkody (na udział własny):			
a) ogień .	Zł.	127.685.85	
b) kradzież	„	1.560.60	
c) nieszczęśliwe wypadki i odpowiedzialność cywilna . .	Zł.	430.—	
d) transport .	„	28.—	129.704.45
5. Rezer. na wątpliwe należności			17.500.—
6. Rezerwa składek na udział: reasekuratorów . . .	„		359.152.06
7. Wierzyciele:			
a) Towarzystwa reasekuracyjne	Zł.	188.988,03	
b) różni .	„	5.214.86	194.202,89
8. Nieuiszczone opłaty skarbowe i podatki:			
a) opł. stemp.	Zł.	36.555.—	
b) opł. na straż	„	5.124.95	41.679,95
9. Fundusz na amortyzację nieruchomości	„		2.730.—
10. Zysk z roku sprawozdawczego	Zł.	3.962.68	
plus przeniesienie zysku z roku 1925	Zł.	1.903.08	5.865.76
			1.315.588.61

Bilans T-wa Ubezpieczeń „VITA“ w dniu 31 grudnia 1926 roku.

STAN CZYNNY

	Złote	grosze	Złote	grosze
1. Kasa			5.378	75
2. Instytucje kredytowe				
A. Krajowe:				
a) państwowe . . . 904.78				
b) prywatne . . . 2.347.48	3.252	26		
B. Zagraniczne	526	39	3.778	65
3. Papiery procentowe z kup. bież.			22.564	70
4. Kupony do zrealizowania			2.129	03
5. Weksle w portfelu			16.928	21
6. Pożyczki hipoteczne			158.946	—
7. Ruchomości			4.049	80
8. Zaliczki na polisy			4.244	29
9. Dłużnicy:				
a) Oddziały, Reprez. i ajenci r-k ink . 464.534.14				
b) Oddziały, Reprez. i r-k bież. 42.611.37	507.145	51		
c) Tow. Ubezp. Wyp. C./L. 15.001.31				
d) Tow. Ubezp. Życ. C./L. 5.738.24	20.739	55		
C. Różni	99.322	70	627.207	76
10. Rezerwa Premji od Ubezpieczeń zatrzymana przez Towarzystwa Reasekuracyjne:				
W dziale życiowym	56.614	29		
W dziale wypadkowym	23.875	36	80.489	65
11. Premja prolongowana			287.770	95
12. Wydatki 1927 w 1926			11.414	95
Strata			208.864	64
			1.433.767	38

STAN BIERNY

	Złote	grosze	Złote	grosze
1. Kapitał zakładowy			500	—
2. Kapitał zapasowy			1.376	25
3. Rezerwa premji od Ubezpieczeń na ryzyku Towarzystwa:				
W dziale życiowym	370.376	96		
„ „ wypadkowym	32.780	24	403.157	20
4. Rezerwa premji od oddanych do Reasekuracji Ubezpieczeń zatrzymana przez Towarzystwo.			618.843	07
5. Fundusz na nieuregulowane szkody od ubezpieczeń na ryzyku Towarzystwa:				
W dziale życiowym	33.531	10		
„ „ wypadkowym	25.512	90	59.044	—
6. Wierzyciele:				
a) Tow. Ubezp. życ. C./N.	232.612	86		
b) „ „ N. W. C./N.	36.102	50	268.715	36
7. Opłata stemplowa.				
Pozostałość z roku pop. 7.658.91				
Wpłynęło w okresie sprawozd. 24.062.25	31.721	16		
Wpłacono do Kasy Skarbowej	26.291	40	5.429	76
8. Depozyt na pokrycie pod. spad.			1.000	01
9. Zadatki			880	04
10. Wydatki 1926 w 1927			8.010	84
11. Kwity premjowe wystawione w XII 1926 na rachunek roku następnego.			66.810	85
			1.433.767	38

BILANS WARSZAWSKIEGO TOWARZYSTWA UBEZPIECZEŃ W DNIU 31 GRUDNIA 1926 ROKU.

STAN CZYNNY.

	Złote i grosze			
1. Kasa.			77.329	45
2. Instytucje Kredytowe:				
A. Krajowe				
a) Państwowe i Bank Polski Zł. 148.417,07				
b) Inne . . . . . „ 31.228,27	179.645	34		
B. Zagraniczne	120.452	63	300.097	97
3. Papiery wartośc. z kupon. bież. .				
a) krajowe	302.343	10		
b) zagraniczne	4.253.948	31	4.556.291	41
4. Nieruchomości			2.180.380	—
5. Pożyczki hipoteczne.			70.889	77
6. Rezerwa składek zatrzymana przez T-wa Ubezp.			2.461.626	31
7. Dłużnicy				
a) Ajenci	1.460.701	27		
b) Oddziały T-wa.	244.741	47		
c) Towarzystwa Ubezpieczeń . . .	5.086.935	12		
d) Różni.	22.109	60	6.814.487	46
8. Ruchomości			1	—
9. Inne aktywa.			631.873	80
10. Papiery proc. i akcje, stanowiące kaucje				
a) Członków Rady Towarzystwa .	83.700	—		
b) Ajentów Towarzystwa	10.813	—	94.513	—
11. Papiery procentowe Kasy Przezorności i Pomocy			42.248	—
			17.229.738	17

STAN BIERNY.

	Złote i grosze			
1. Kapitały i fundusze gwarancyjne:				
a) kapitał zakładowy (60.000 szt. akcyj po Zł. 50).	3.000.000	—		
b) kapitał zapasowy	1.500.000	—		
c) fundusz wyrównawczy	90.921	51		
d) specjalny fundusz rezerwowy .	609.758	—		
e) fundusz na umorzenie wątpliwych należności	107.475	—	5.308.154	51
2. Fundusze i rezerwy:				
a) składki rezerw. na udz. własny	5.022.666	—		
b) rezerwa na nieuregulowane szkody na udział własny	1.533.047	—		
c) rezerwa składek zatrzymana przez T-wa Ubezpieczeń. . . .	1.557.851	30		
d) rezerwa na podatek majątkowy	289.799	55	8.403.363	85
3. Fundusz na umorzenie wartości nieruchomości			33.335	42
4. Długi hipoteczne			1.241.287	
5. Wierzyciele				
a) Towarzystwa Ubezpieczeń . . .	1.506.312	34		
b) Różni z tytułu pożyczek . . .	195.927	50		
c) Różni	108.542	33	1.810.782	17
6. Niepodniesiona dywidenda . . .			1.117	76
7. Fundusz na zwroty ubezpieczon.			2.601	77
8. Nieuiszczone opł. skarb. i podatki:				
a) opłaty stemplowe od ubezpieczeń	51.658	66		
b) inne	59.041	40	110.700	06
9. Inne pasywa			5.422	26
10. Kaucje:				
a) Członków Rady Towarzystwa .	83.700	—		
b) Ajentów Towarzystwa	10.813	—	94.513	—
11. Kasa Przezorności i Pomocy . .			42.248	—
12. Zysk			176.212	37
			17.229.738	17

TOW. AKC. UBEZPIECZEŃ „POLONIA"

w Warszawie, Telef.: 48-26, 27-01, 48-36, 72-16, 109-03, 109-48.

CENTRALA:

Plac Napoleona 3 oraz Plac Dąbrowskiego 1 (dom własny)

UBEZPIECZENIA:

Od ognia
Transportów
Szyb
Od kradzieży
Od odpowiedzialności cywilnej

ODDZIAŁY:

Bydgoszcz, ul. Gdańska № 165.
Częstochowa, ul. Panny Marji (II Al. 41)
Katowice, ul. Słowackiego 14, (d. wł.)
Kraków, ul. Krzyża 5.
Lwów, ul. Kopernika 30,
Łódź, ul. 6-go Sierpnia 1, (Benedykta 1).
Poznań, ul. 3-go Maja 2, (d. własny).
Wilno, ul. Adama Mickiewicza 29.

Jeneralna Reprezentacja na Wołyń w Równem, ul. Jen. Hallera 3. Reprez. w Łucku, ul. 3 Maja 15.

AJENTURY WE WSZYSTKICH MIASTACH RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ.

„V E S T A"

BANK
WZAJEMNYCH UBEZPIECZEŃ
ZAŁ. 1873.

TOW. WZAJ. UBEZPIECZEŃ
OD OGNIA I GRADOBICIA
ZAŁ. 1920.

W POZNANIU, ŚW. MARCIN 61.

Telef.: 1487, 1498, 2416.

U B E Z P I E C Z A:

na życie, od nieszczęśliwych wypadków, odpowiedzialności prawno-cywilnej, szkód samochodowych, od ognia, kradzieży i gradobicia.

O D D Z I A Ł Y:

„Vesta" Bydgoszcz, ul. Dworcowa 50, — Grudziądz, Plac 23-go Stycznia 10, Katowice, ul. 3-go Maja 36a, — Kraków, ul. Straszewskiego 28, — Łódź, Oddział Życiowy, Piotrkowska 81, — Lublin, Krakowskie Przedmieście 39, — Lwów, Długosza 1, Poznań, Oddział życiowy, odpowiedzialności prawnej i wypadków, Fr. Ratajczaka 7, — Poznań, Oddział Gradowy, Fr. Ratajczaka 36, — Poznań, Oddział Ogniowy, ul. Gwarna 19, — Warszawa, ul. Mazowiecka 13, — Wilno, ulica Jagiellońska 8.

„PATRIA"

Polskie Tow. Asekuracyjne i Reasekuracyjne

SP. AKC.

Warszawa, ul. Jasna Nr. 4 Tel. 29-91.

PRZYJMUJE DO UBEZPIECZENIA:

1. Właścicieli przedsiębiorstw przemysłowych, handlowych, domów, samochodów, teatrów, lekarzy, nauczycieli i myśliwych od odpowiedzialności prawno-cywilnej.
2. Samochody od uszkodzeń powstałych wskutek nagłego zewnętrznego wydarzenia, oraz od ognia, wybuchu i kradzieży całego samochodu lub poszczególnych części.
3. Od następstw nieszczęśliwych wypadków osoby wszelkich zawodów i stowarzyszenia oraz dożywotnie ubezpiecz. od wypadków na kolejach i okrętach.

Oddziały we wszystkich większych miastach Rzeczypospolitej Polskiej przy Oddziałach Warszawskiego Towarz. Ubezpieczeń Sp. Akc

Zjednoczone Towarzystwa Ubezpieczeń

„OMNIUM" i „WILJA"

Sp. Akc. w Warszawie.

Biuro Zarządu i Dyrekcji Warszawa. ul. Warecka 1.

Telefony: 86-04, 288-43, 86-09, 186-13.

Reprezentacje:

Łódź, Poznań, Lwów, Kraków, Białystok, Wilno, Katowice.

Ajentury we wszystkich większych miastach Rzeczypospolitej.

Ubezpieczenia od ognia, wszelkiego rodzaju mienia ruchomego i nieruchomego, transportów drogą wodną, morską, lądową i rzeczną, oraz ubezpieczenia od kradzieży z włamaniem i inkasentów, oraz ubezpieczenia walorów.